Barzahlung und Kreditverkehr

in Handel und Gewerbe

im rheinisch-westfälischen Industriebezirk

INAUGURAL-DISSERTATION

EINGEREICHT BEI DER

STAATSWIRTSCHAFTLICHEN FAKULTÄT

DER

K. B. LUDWIG-MAXIMILIANS-UNIVERSITÄT MÜNCHEN

VON

HEINRICH OEXMANN

STUTTGART.
DRUCK DER UNION DEUTSCHE VERLAGSGESELLSCHAFT.
1906.

Angenommen von der staatswirtschaftlichen Fakultät
der Universität München
Referent: Professor LOTZ.

Die vorliegende Arbeit erscheint gleichzeitig als 78. Stück der „Münchener Volkswirtschaftlichen Studien, herausgegeben von Lujo Brentano und Walther Lotz", im Verlage der J. G. Cotta'schen Buchhandlung Nachfolger in Stuttgart und Berlin.

Vorwort

Als ich mit meinen Erhebungen begann, hatte ich das Hauptaugenmerk zunächst darauf gerichtet, festzustellen, welche Rolle der Wechsel im heutigen Wirtschaftsleben spielt. Ich wollte untersuchen, wie weit er reiner Warenwechsel, wie weit Kreditwechsel ist, ob er im Verkehr mit dem Auslande viel angewandt wird oder gegen Scheck und telegraphische Auszahlung zurücktritt, ob das Bankakzept an Bedeutung zugenommen hat gegen früher u. s. w. Mehr und mehr drängte sich mir aber die Überzeugung auf, daß alle diese Untersuchungen gewissermaßen des festen Bodens entbehrten, wenn sie sich nicht einreihten in eine einigermaßen umfassende Darstellung der in den einzelnen Industrie- und Geschäftszweigen üblichen Zahlungsweisen und der dadurch bedingten Kreditverhältnisse. Ein klares Bild über die Bedeutung des Wechsels für das einzelne geschäftliche Unternehmen und daraus dann für das ganze wirtschaftliche Leben kann man sich nur machen, wenn man zum Vergleich sowohl alle außer dem Wechselkredit gebräuchlichen Arten der Kreditgewährung als auch die Barzahlung heranzieht.

Umso lieber habe ich mich dieser Aufgabe zugewandt, als meiner Ansicht nach hier eine Lücke in der Literatur auszufüllen ist. Ueber die Theorie des Kredits ist schon viel geschrieben worden und auch über die praktische Bedeutung des Kredits findet sich für einzelne Geschäftszweige in Monographien und ähnlichem manche interessante Angabe[1]). Nirgend-

[1]) Z. B. in den vom Verein für Sozialpolitik veranstalteten Untersuchungen über die Lage des Handwerks, sowie den Untersuchungen der

wo aber ist meines Wissens ein Vergleich des Skontos mit dem Bankdiskont, ein Vergleich der Zinshöhe bei dem vom Kaufmann gewährten und dem von ihm beanspruchten Kredit versucht. Nirgendwo ist meines Wissens die Bedeutung der Risikoprämie und deren Höhe in der Praxis untersucht worden. Auch in kaufmännischen Kreisen trifft man oft auf geradezu überraschende Unkenntnis dieser für die Kalkulation so wichtigen Dinge.

Über alle diese Fragen ist Klarheit nur zu gewinnen durch eingehende Untersuchung der in Handel und Gewerbe gebräuchlichen Arten der Kreditgewährung.

Welche Schwierigkeiten aber die Feststellung solcher kaufmännischen Gebräuche macht, wird jeder leicht erfahren können, der sich auch mit nur einem Kaufmann über diese Frage unterhält. Mit ziemlicher Sicherheit wird er die Antwort erhalten: „Die Gewährung von Krediten ist eine rein individuelle Sache und richtet sich ganz nach der Person des Kreditsuchenden."

Trotzdem wage ich zu behaupten, es gibt doch gewisse Normen für die Kreditgewährung, und diese wenigstens für einige Geschäftszweige festzustellen, habe ich mir zu einer Hauptaufgabe dieser Arbeit gemacht.

Bestehen in irgend einem Geschäftszweige starke wirtschaftliche Verbände, so haben sie für ihre Mitglieder meist Normen für die Kreditgewährung durch Vereinbarung festgelegt, und man kann sich darauf beschränken, an einer nicht zu kleinen Zahl von Proben zu untersuchen, wie weit diese Verabredung eingehalten wird. Bestehen derartige Verbände aber nicht, so muß man die Art der Kreditgewährung in einer möglichst großen Anzahl von Einzelfällen feststellen und hieraus die Norm ableiten.

Handelskammer zu Hannover: „Die Lage des Kleinhandels in Deutschland", bei Siemenroth u. Troschel 1899 u. 1900.

Ferner in den Veröffentlichungen der Handelskammer für das Herzogtum Braunschweig: „Kolonialwaren-Kleinhandel und Konsumvereine" bei B. G. Teubner 1901 und manchen anderen.

Außerdem wird in zahlreichen Handelskammerberichten auf die Bedeutung der Barzahlung bezw. Kreditgewährung hingewiesen.

Wollte man nun die Untersuchungen über ganz Deutschland und über alle Geschäftszweige erstrecken, so würden sie eine große Anzahl Mitarbeiter und trotzdem eine Arbeitszeit von vielen Jahren beanspruchen und dabei wäre der erste Teil der Arbeit bei Fertigstellung des letzten sicher schon veraltet.

Ich habe mich deshalb räumlich auf den rheinisch-westfälischen Industriebezirk, speziell Dortmund und das Ruhrgebiet, beschränkt und die außerhalb dieses Bezirkes üblichen Zahlungsbedingungen, die oft erheblich genug von den hiesigen abweichen mögen, außer acht gelassen. Unter den vielen in diesem Bezirk vertretenen Zweigen des Handels und Gewerbes habe ich die wichtigsten und diejenigen herausgegriffen, bei denen sich besondere Eigentümlichkeiten zeigen. Dabei habe ich mein Augenmerk darauf gerichtet, nicht nur die Verhältnisse in den kaufmännisch höchst entwickelten Geschäftsformen, den hier so reichlich vertretenen Syndikaten und ähnlichen Organisationen, sondern auch in den niedriger und niedrigst entwickelten, bis herab zu den Händlern und Handwerkern, zu schildern.

Die angedeuteten Beschränkungen in der Untersuchung glaube ich umso ruhiger eintreten lassen zu können, da das verarbeitete Material trotzdem vielseitig genug sein dürfte, um das daraus gewonnene Resultat als einen Baustein betrachten zu können zur Erkenntnis unseres wirtschaftlichen Lebens, der darin arbeitenden Kräfte und herrschenden Ansichten. Letztere, glaube ich, darf man bei wirtschaftlichen Untersuchungen nicht vernachlässigen, da sie bei Einführung bezw. Verhinderung von Reformen oft von ausschlaggebender Bedeutung sind.

Über die Art meiner Erhebungen möchte ich noch bemerken, daß ich in den weitaus meisten Fällen eine möglichst große Anzahl von Vertretern des jeweils zu untersuchenden Gewerbes persönlich aufgesucht habe. Nur in einzelnen Fällen habe ich aushilfsweise zum Fragebogen gegriffen. Die Form der persönlichen Umfrage hat meines Erachtens den großen Vorzug, daß man sich über den inneren Zusammenhang der Dinge viel leichter einen Überblick verschaffen kann, als durch Fragebogen, deren Beantwortung meist nur die Ergebnisse

der verschiedenen, gerade herrschenden Verhältnisse geben kann, aber nicht deren historische Entwicklung.

Nicht unerwähnt möchte ich lassen, daß man mir bei meinen Umfragen durchweg mit größter Liebenswürdigkeit entgegengekommen ist. Überall suchte man mich in meiner Arbeit nach bestem Wissen und Können zu fördern. Allen Helfern sei an dieser Stelle mein verbindlichster Dank ausgesprochen für ihre freundliche Unterstützung, seien es nun die Vertreter der Groß- und Kleinindustrie, der Bankwelt, des Handels oder des Handwerks, oder die Vertreter der Handels- und Handwerkskammern, sowie der wirtschaftlichen Verbände und Arbeiterorganisationen.

Ganz besonderen Dank möchte ich aber auch meinen verehrten Lehrern aussprechen. Herr Professor Lotz hat mir nicht nur die Anregung zu dieser Arbeit gegeben, sondern hat mich ebenso wie Herr Professor Brentano bei ihrer Ausführung mit wertvollen Ratschlägen unterstützt.

H. Oexmann.

Inhaltsverzeichnis

Seite

Die Zahlungen bei den Handwerkern und im Kleinhandel 1

Der Schneider und seine Kunden. Zahlenmäßige Darstellung der Bedeutung der Barzahlung für den Schneider. Konfektionsgeschäfte. Tuchhandel. Handwerksmäßiger Schuhmacher. Lederhändler. Schuhwarenhändler gegenüber Kunden und Fabrikanten. Fabrikant und Lederhändler. Viehzüchter und -händler. Händler und Schlächter. Schlächter und Konsument. Müller bezw. Mehlhändler und Bäcker. Bäcker und Konsument. Kolonialwarenkleinhändler und Konsument. Händler und Grossist. Spiritusring und sogen. Markenartikel. Rabattsysteme. Konsumvereine. Tischler und Käufer. Gemeinsame Möbelverkaufsstellen. Tischler und Holzhändler. Möbelhändler und Käufer. Abzahlungsgeschäfte. Bauhandwerker und Bauherr (Privater bezw. Unternehmer). Beschaffung der Baugelder. Baumaterialien. Besserungsbestrebungen.

Lohnzahlung 25

Einfluß der Lohnzahlungsperiode auf Handwerk und Kleinhandel. Die Lohnzahlungsperioden bei Metallarbeitern, Brauern und Bergleuten. Agitation für 8tägige Lohnzahlung.

Die Zahlungen beim Holzhandel 28

Grubenholzhändler und Fiskus. Holzhändler und Landwirt. Grubenholzbezug aus dem Ausland. Grubenholzhändler und Zeche. Holzhändler und Tischler bezw. Bauschreiner. Edelholzimport.

Die Zahlungen beim Getreidehandel 32

Bauer und Aufkäufer. Ein- und Verkaufsgenossenschaften. Mühlen. Proviantämter. Getreideimport.

Die Zahlungen im Braugewerbe 36

Privatbrauereien: Bierschulden. Darlehen gegen Sicherheit. Aktienbrauereien: Ausstände im allgemeinen. Darlehen gegen doppelte Sicherheiten: Hypothek und Wechsel. Bieraufschlag. Darlehen seitens der Aufsichtsräte und ähnlicher. Versuche zur Besserung. Flaschenbierhandel. Malzhandel. Hopfenhandel.

Die Zahlungen beim Kohlenhandel 44
Verhältnisse vor Gründung des Kohlensyndikates. Syndikat und Zechen. Syndikat und Großhändler. Kohlenhandelsgesellschaften. Kohlenkleinhandel.

Die Zahlungen in der Eisenindustrie 48
Rohmaterial und Halbzeug: Syndikate und Abnehmer. Erzbezüge. Auslandslieferungen. Der 15. jeden Monats als Zahltermin.
Maschinenfabriken: Vereinbarungen. Anrechnung von Rohmaterial. Verändertes Kreditbedürfnis.

Die Zahlungen bei Import und Export 53
Bestrebungen der Fabrikanten bezw. Syndikate, sich vom Exporteur loszumachen. Bedingungen für einzelne Länder. Einzug der ausländischen Wechsel. Unterschied der Bedingungen bei Fabrikanten und Exporteuren. Export von Maschinen. Bierexport.

Schlußbetrachtungen 59
Zusammenfassung: Die Stellung des Wechsels im heutigen Wirtschaftsleben. Warenkredit und Betriebskapital. Der wachsende Kundenkreis der Banken infolge verschärfter Zahlungsbedingungen.

Die Zahlungen bei den Handwerkern und im Kleinhandel

Daß die Großindustrie dem Handwerk an Betriebskapital, sei es bar oder in der Form eines Kredites, durchwegs überlegen ist, ist eine allgemeine bekannte Tatsache und auch die vom Verein für Sozialpolitik vor mehreren Jahren veranlaßten Untersuchungen über die Lage des Handwerks[1]) haben mit größter Deutlichkeit ergeben, daß der Mangel an Kapital eines der Hauptleiden unseres Handwerks ist. Mit verschiedenen Mitteln hat man ja auch schon Abhilfe zu schaffen gesucht und zum Teil schöne Erfolge erzielt. Durch Zusammenschluß in starke Genossenschaften ist es den Handwerkern gelungen, sich manche Vorteile zu sichern, die sonst nur dem Großunternehmer erreichbar sind. Handwerkerbanken und ähnliche Institute sollen dafür sorgen, daß der Handwerker das nötige Bargeld erhält.

Einem alten Übel gegenüber aber, das wie ein nagender Wurm am Marke des Handwerks sitzt, ist man meines Erachtens noch viel zu gleichgültig geblieben. In den meisten Zweigen des Handwerks sind die Klagen über die verrottetste Borgwirtschaft, die man sich denken kann, fast allgemein. Dabei sind die Versuche nur sehr vereinzelt, hier durch strammes Zusammengehen aller Beteiligten mit fester Hand einzugreifen. Auf Gelder, die der Handwerker mit seiner Hände Arbeit sauer verdient, muß er monatelang, ja oft genug jahrelang warten. Seine Kapitalkraft und damit seine Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem kapitalistischen Großbetriebe leidet darunter in einer Art und Weise, die er selbst in ihrem vollen Umfange meist gar nicht zu erfassen vermag.

[1]) Cf. Bd. 62—70 der Schriften des Vereins für Sozialpolitik.

Der Durchschnitt einer ganzen Anzahl von Angaben selbständiger Schneider im hiesigen Bezirk ergibt, daß nur etwa 20 bis 25 % der bestellten Schneiderarbeiten sofort bei Empfang bar bezahlt werden. Die übrigen 75 bis 80 % werden nach 4 bis 6 Monaten beglichen und selbst dann werden oft noch Dreimonatsakzepte in Zahlung gegeben, die unter Umständen auch noch einmal oder häufiger prolongiert werden, so daß mehrere Prozent aller Schneiderarbeiten erst nach 1 bis 2 Jahren bezahlt werden.

Hat der Schneider nun Barvermögen oder, wie meist noch in ländlichen Gegenden, landwirtschaftlichen Besitz, so bezahlt er seine notwendigen Anschaffungen für den Handwerksbedarf sowohl wie für den Lebensunterhalt bar aus seinen Nebeneinnahmen und genießt dadurch bei seinen Einkäufen die Vorzüge der Barzahlung, verliert also nur die Zinsen an seinen Ausständen. Nimmt man an, daß er diese nicht zur Vergrößerung seines Geschäftsbetriebes verwenden, sondern nur zu Kapitalsanlage verwerten würde, wenn er sie bar in Händen hätte, so beträgt sein Ausfall nur den gewöhnlichen Kapitalzins, also etwa 4 % pro Jahr. Dazu kommen natürlich noch die Prozente, die er für einen etwaigen Ausfall rechnen muß. Dieser ist nach der Art der Kundschaft sehr verschieden. Braucht der ländliche Schneider, der die Kundschaft ganz genau persönlich kennt, vielleicht nur ½ bis 1 % in Rechnung zu stellen, so macht diese Summe bei fluktuierender, industrieller Bevölkerung leicht mehrere Prozente aus.

So gering ist der Ausfall aber nur dann, wenn der Schneider seine Ausstände, falls er sie bar in Händen hätte, nicht im Geschäft anlegen würde. Könnte er diese Gelder sonst im Geschäft arbeiten lassen, indem er zum Beispiel ein Tuchlager hielte, statt wie bisher das Tuch in Abschnitten zu kaufen, so steigt sein Ausfall schon um ein bedeutendes. Denn jetzt würde er sich mit einem Gewinn von etwa 4 % nicht begnügen, sondern aus dem im Geschäft tätigen Kapital 12 bis 15 % Gewinn schlagen können. Verlangt er also, wie es jetzt häufig geschieht, 5 % Verzugszinsen bei Geldern, die über 3 Monate ausstehen, so hat er immer noch einen Verlust von 7 bis 10 %, abgesehen von der in Anrechnung zu bringenden Risikoprämie.

Ganz bedeutend aber verändert sich das Bild noch, wenn der Schneider auf schnelle Einnahmen aus seiner Arbeit angewiesen ist, um Material und Lebensmittel zu kaufen und sonstige Bedürfnisse zu befriedigen. Muß er beim Einkauf Kredit in Anspruch nehmen, so verteuert sich sowohl sein Lebensunterhalt als auch die Befriedigung seiner übrigen Bedürfnisse, wie ich nachher zeigen werde, leicht um 8 bis 12 % per Jahr (2 bis 3 % Kassakonto), so daß sein Gesamtverlust am ausstehenden Kapital 15 bis 22 % pro Jahr ohne Berücksichtigung einer Risikoprämie erreicht.

Daß dieser Prozentsatz nicht zu hoch gegriffen ist, daß im Gegenteil sogar von Geschäften mit ausreichendem, ja großem Betriebskapital als bloßer Zinsverlust plus Risikoprämie noch mehr gerechnet wird, beweist das Beispiel einer Anzahl großer Schneiderfirmen, die bei Barzahlung innerhalb 30 Tagen 4 % Skonto gewähren, während nach 3 Monaten netto zu zahlen ist. Es werden also für 2 Monate 4 % oder pro Jahr 24 % gerechnet.

Unberücksichtigt hatte ich bisher die Möglichkeit gelassen, daß der Schneider Kredit von anderer Seite als von seinen Lieferanten in Anspruch nimmt. Erhält er auf seine Ausstände hin zu bankmäßigem Zinssatze das als Betriebskapital nötige Geld geliehen, so verringert sich sein Verlust ganz wesentlich. Bekommt er z. B. von seiner Handwerkerbank das Geld zu 6 % und seine säumigen Kunden zahlen 5 % Verzugszinsen, so beträgt sein Ausfall nur 1 %, abgesehen von etwaigen Verlusten, für deren Eintritt die Wahrscheinlichkeit dadurch natürlich nicht geringer wird, daß ihm das Geld vorgeschossen wird. Diese Ausfälle könnte er an der ganzen Preisstellung wohl wieder einholen, aber sehr oft herrscht eine gewisse Scheu vor der Aufnahme fremder Gelder und es fehlt an der nötigen kaufmännischen Einsicht, um die daraus entstehenden Vorteile würdigen zu können. Außerdem ist der Fehler aber der, daß gerade der kapitalschwächste Handwerker am schwersten fremde Gelder bekommt. Die großen Banken geben sich mit so kleinen Kunden garnicht ab und verweisen sie mit Recht auf die eigens zur Unterstützung des Handwerks gegründeten Handwerkerbanken. Hier ist aber fast durchweg

Vorbedingung für einen zu gewährenden Kredit der Besitz eines Anteilscheines, zu dessen Erwerb in der Regel 100 bis 200 Mk. erforderlich sind. Da sich aber bei dem kleinen Handwerker das Kreditbedürfnis oft noch unter dieser Summe hält, ist ihm mit der Handwerkerbank in ihrer heutigen Organisation auch nicht geholfen. „Die Anteile müßten entweder bedeutend verkleinert werden oder auch die Gewährung von Blankokrediten an vertrauenswürdige Handwerker ermöglicht werden ohne Zeichnung eines Anteils“ [1]). „Auch die Bevorschussung und spätere Einziehung der Forderungen des kleinen Meisters ist ein Feld, auf dem von seiten der Genossenschaftsbanken noch viel geschehen könnte“ [2]).

Aber auch die Innungen und sonstigen Handwerkervereinigungen könnten hier helfend eingreifen, indem sie es z. B. ihren Mitgliedern zur Pflicht machten, falls eine Forderung nach 3 Monaten nicht beglichen wird, auf den säumigen Kunden zu trassieren und die Tratte entweder selbst vorzulegen oder der Genossenschaftsbank zu übergeben.

Vorläufig fürchtet man sich aber noch allgemein vor solchem, doch wahrlich nicht rigorosem Vorgehen. Trotz aller Innungen und sonstiger Verbände fehlt es nämlich dem Handwerk in bedauerlichem Maße an Solidaritätsgefühl. Jeder einzelne sagt sich: wenn ich nicht borge, tut es ein anderer trotz aller Abmachungen. Statt also die Gefahr auf sich zu nehmen, den Kunden durch Mahnen zu verlieren, wartet man lieber ruhig auf sein Geld, und trägt den sicheren Verlust.

Allerdings haben sich die Verhältnisse in den letzten Jahren bedeutend gebessert. So haben sich im Industriebezirk schon verschiedene Kreditschutzvereinigungen selbständiger Schneidermeister gebildet, die auch untereinander wieder in Verbindung stehen. Ihr Hauptziel ist die Vervollständigung einer schwarzen Liste der säumigen oder ganz faulen Zahler. Außerdem übernehmen die Vereine in der Regel auch die

---

[1]) So sagt der Jahresbericht der Handwerkskammer Dortmund für 1902, ohne anscheinend zu berücksichtigen, daß den Genossenschaftsbanken nach § 8 des Genossenschaftsgesetzes die Gewährung von Darlehen an Nichtmitglieder verboten ist.

[2]) In demselben Bericht.

Einziehung von Forderungen ihrer Mitglieder. Dabei wird manchmal recht drastisch verfahren. In Dortmund z. B. fragt der Vereinsdiener, an der Inschrift seiner Mütze leicht kenntlich, beim Aufsuchen des Kunden, den er gerade mahnen soll, recht häufig bei den Nachbarn etc., wo der Betreffende wohl wohne oder zu finden sei und ähnliches. Die Angst, auf diese Art an den Pranger gestellt zu werden, mag schon manchen faulen Kunden zum Zahlen bewogen haben.

Aber diese Art des Mahnens ist bei feinerer Kundschaft undurchführbar, und die Kreditschutzvereinigungen bestehen denn auch in der Hauptsache aus den Meistern mit weniger feiner Kundschaft. Diese haben zum großen Teil auch verabredet, nur gegen Anzahlung zu arbeiten. Ehe nicht eine Anzahlung, in Höhe des Stoffpreises etwa, gemacht ist, soll die Arbeit nicht begonnen werden und bei der Anprobe muß wieder eine Abschlagszahlung geleistet werden. Der Rest soll dann bei Lieferung bezahlt werden oder der Anzug wird nur unter Vorbehalt des Eigentums abgegeben.

Wenn diese Abmachung gehalten würde, hätte der Schneider wohl nicht viele Ausfälle zu beklagen. Leider wird sie aber tatsächlich sehr oft nicht gehalten, aus Angst, daß der Kunde zur Konkurrenz laufen könnte. Völlige Solidarität der Schneider würde diese Gefahr ja stark vermindern, aber eine gewisse Konkurrenz bliebe für ihn doch zu fürchten, die Abzahlungsgeschäfte. Gerade hier im Industriebezirk bilden sie für den Schneider eine recht unangenehme Konkurrenz, weil der Arbeiter, der den dort gekauften Anzug oft nur einmal wöchentlich trägt — sonst hat er sein Arbeitszeug —, nicht so bald dahinter kommt, wie minderwertig die Ware meist ist. Ihm sticht es in die Augen, daß der Anzug im Abzahlungsgeschäfte womöglich noch billiger ist wie beim Schneider. Dabei braucht der Kunde nur 10 % anzuzahlen und monatliche Abzahlungen von 5 bis 10 % des Kaufpreises zu machen.

Diese Konkurrenz braucht das feine Maßgeschäft nicht zu fürchten, hier fürchtet man nur die Konkurrenz der gleichartigen, unter Umständen auch auswärtigen Geschäfte und sieht deshalb von irgend welchem Drängen der Kunden meist ab. Da die Inhaber gewöhnlich kaufmännisch besser gebildet

sind, nehmen sie häufig fremde Gelder auf und sichern sich bei längeren Krediten auch wohl durch Akzepte ihrer Kunden. Indes geschieht dies doch verhältnismäßig selten. Die kleinen Schneider sehen überhaupt meistens davon ab, ein Akzept zu verlangen, teils weil sie sich der dadurch erwachsenden Vorteile nicht bewußt sind, teils weil viele Kunden sich dadurch gekränkt fühlen würden.

Die von den Schneidern sonst, besonders wegen der starken Preisdrückerei, so gefürchteten Konfektionsgeschäfte machen ihnen in Bezug auf leichtes Kreditgeben fast gar keine Konkurrenz. Sie verlangen wohl durchweg Barzahlung und zwar nicht nur für fertige Waren, unter denen Arbeitszeug hier im Bezirk eine wichtige Rolle spielt, sondern auch für die Maßarbeit, die auch hier von den Konfektionsgeschäften mehr und mehr übernommen wird. Gerade auf der strikten Durchführung des Barzahlungssystems aber beruht zum großen Teil wieder ihre Überlegenheit gegenüber dem Handwerksbetriebe.

Der einzelne Schneider nimmt beim Tuchlieferanten fast durchweg Kredit in Anspruch. Der ganz kleine Meister muß, besonders zu Anfang, ja vielleicht bar bezahlen. Er benutzt die erste Anzahlung des Kunden, um den Stoff, den dieser nach Muster ausgesucht hat, zu bezahlen. Wegen der kleinen Posten, die er braucht, muß er sich meist an den Zwischenhändler halten. Sobald er sich aber einmal das Vertrauen des Lieferanten erworben hat, bekommt auch er Kredit. Das gebräuchliche Ziel im Tuchhandel sind 3 Monate. Meist ist der Kredit offener Buchkredit und der Schneider zahlt ab, wenn er gerade Geld hat, oder aber es ist vereinbart: die Schuld wird nach 3 Monaten durch Tratte oder Postauftrag eingezogen. Wird die Kundschaft vom Reisenden besucht, so besorgt dieser meist das Inkasso. In nur etwa 1 bis 2 von 10 Fällen soll die Bezahlung durch Wechsel, meist Solawechsel, geschehen. Hat der Schneider das Akzept eines Kunden in Händen, wird er es fast immer zur Zahlung an den Tuchlieferanten benutzen. Genaue Diskontierung ist nicht üblich.

Durchweg gewähren die deutschen Tuchlieferanten bei

Barzahlung innerhalb 30 Tagen 2 bis 4 % Skonto gegenüber Netto Kasse nach 3 Monaten.

Mehrere im hiesigen Bezirk bestehende Schneiderrohstoffeinkaufsgenossenschaften gewähren neben den Vorzügen des Großeinkaufes auch diese Vergünstigung ihren Mitgliedern.

Bei Betrachtung der Zahlungsverhältnisse in einigen anderen Handwerken gilt die oben für die Schneider ausgeführte Berechnung der Nachteile langsamer Zahlung nach Einsetzung der entsprechenden Zahlen natürlich ebenso wie dort. Sie ist deshalb nicht nochmals ausgeführt. Hingewiesen mag nur noch darauf werden, daß die Verluste durch Kreditinanspruchnahme beim Händler desto größer sind, je größer der zum Einkauf von Rohmaterialien notwendige Teil des Erlöses aus dem Fertigprodukt ist. Denn gerade beim Einkauf von Rohmaterial sind die Vorteile der Barzahlung besonders groß.

Bei den Schustern ist das Borgen fast noch ausgebreiteter wie bei den Schneidern. Nur etwa 10 % der aus der Werkstatt gelieferten Ware werden sofort bar bezahlt. In ländlichen Gegenden und auch bei bekannten Kunden in der Stadt wird das übrige in das große Schuldbuch geschrieben und bleibt dort so lange stehen, bis der Kunde eben bezahlen will, sei es ratenweise oder vollständig. Auf dem Lande geschieht dies meist nach Verkauf der Ernte, bei Arbeiter- und Beamtenkundschaft nach Lohn- bezw. Gehaltszahlung. Rechnungen zu schicken, entschließt der Schuster sich sehr schwer, in der Regel tut er es nur einmal jährlich. Braucht er sehr nötig Geld, um dem Lederhändler eine Abzahlung zu machen, so zieht der Meister auch wohl Wechsel auf seine Kunden, die der Lederhändler dann gerne in Zahlung nimmt. Liebliche Sammlungen von Wechseln in Höhe von 10 bis 60 Mk. etwa kann man in den Portefeuilles der Lederhändler zu sehen bekommen. Auch an die Schäftelieferanten werden diese Wechsel oft weitergegeben. Geht nun eines dieser Akzepte bei Verfall nicht ein, so wird es entweder sofort mit Zinsaufschlag prolongiert oder der Inhaber sucht wenigstens eine Abzahlung zu erhalten und nimmt für den Rest wieder ein Akzept. Oft aber hält der Wechselinhaber sich im Nichtzahlungsfalle an den Trassanten, den Schuster. Kann dieser dann nicht bar

bezahlen, so schießt häufig der Lederhändler vor, damit der Schuster an den Schäftefabrikanten, oder dieser, damit er an den Lederhändler zahlen kann. Dadurch gerät der Schuster natürlich tiefer und tiefer in die Schuld seiner Lieferanten. Er kann sich von ihnen gar nicht frei machen und muß jeden verlangten Preis für ihre Waren zahlen. Auch kommt er fast nie dazu, mit anderen sich zu einer Einkaufsgenossenschaft zusammenzutun, um sich durch die so gebotenen Vorteile allmählich aus seinen Schulden herauszuarbeiten. Er läuft stets Gefahr, daß ihm der Lieferant, dessen Schuldner er ist, beim leisesten Versuch, anderwärts zu kaufen, die Schlinge zuzieht. Nur durch diese starke Verschuldung der handwerkmäßigen Schuhmacher ist es zu erklären, daß sich im ganzen rheinisch-westfälischen Industriebezirk erst eine einzige Schuhmacher-rohstoffgenossenschaft gebildet hat.

Viel besser als in den rein handwerksmäßigen Betrieben sieht es auch bei den Schustern in den mehr kaufmännisch geleiteten Geschäften aus. Die Schuhwarenkleinhändler bilden einen ziemlich starken Verband, dem übrigens auch viele Handwerksmeister angehören, die nebenbei fertige Schuhwaren verkaufen. Dieser Verband dringt bei allen Mitgliedern auf Einführung der Barzahlung seitens der Kundschaft, und man darf annehmen, daß schon heute etwa 60 bis 70 % aller fertig gekauften Schuhwaren bar bezahlt werden. Dadurch sind diese Händler auch meist in der Lage, ihre Bezüge bar zu bezahlen. Fabrikant sowohl wie Grossist gewähren gewöhnlich 2 bis 4 % Skonto bei Barzahlung innerhalb 14 bis 30 Tagen gegenüber Netto Kasse nach 3 Monaten.

Kundenwechsel gibt der Kleinhändler dem Lieferanten nicht gerne, da die Stücke gegenüber den Summen, die der Händler zu zahlen hat, zu klein sind. Hat der Detaillist wirklich Wechsel auf seine Kunden gezogen, was ziemlich selten ist, so behält er sie lieber selbst bis Verfall und gibt im Notfall dem Grossisten sein eigenes Akzept. Dieser gibt es dann meist an den Fabrikanten und dieser unter Umständen noch an den Lederhändler weiter. Wenn es aber ein gutes Papier ist, welches billig zu diskontieren ist, wird es meist schon vom Fabrikanten an die Bank gegeben, um mit dem dafür erhal-

tenen Gelde bar zu bezahlen. Dadurch spart der Fabrikant den Unterschied zwischen dem vom Lederhändler gewährten Skonto und dem Diskont.

Unter den besseren Schuhwarengeschäften befinden sich auch schon viele, die per Scheck bezahlen. Ist dieser aber nicht auf eine große Bank, sondern eine Genossenschaftsbank oder ähnliches gezogen, so sind die Grossisten meist wenig erbaut davon, wenigstens wenn die Bank nicht am Wohnorte des Grossisten ist. Dann muß er den Scheck entweder durch eine andere Bank oder durch Postauftrag einziehen, was besonders bei kleineren Beträgen verhältnismäßig hohe Kosten verursacht. Wäre unser Scheckverkehr schon so weit entwickelt, daß jede Bank an jedem Platze des Bezirks eine Zahlstelle hätte, die ihre Schecks ohne vorherige Anfrage bei dem Bezogenen oder doch wenigstens ohne Kosten einlöste, so wäre die Zahlung per Scheck natürlich das allerbequemste und würde sich auch schnell einbürgern.

Sehen wir uns jetzt einmal die Zahlungsverhältnisse in den Handwerksbetrieben an, die für unseres Leibes Nahrung sorgen. Hier nehmen die Fleischer eine erfreuliche Ausnahmestellung unter allen Handwerkern ein. Bei ihnen herrscht nach allen Seiten hin fast durchweg Barzahlung. Es ist dies auf einen von oben nach unten, vom Viehzüchter bis zum Fleischkonsumenten durchgehenden Zwang zurückzuführen. Der Viehhändler muß bar bezahlen. Er zieht von Viehmarkt zu Viehmarkt, von Gehöft zu Gehöft und kauft sein Vieh zusammen. Solchem herumziehenden Händler aber gibt der Bauer sein Vieh nicht, wenn er nicht gleich bares Geld auf den Tisch bekommt. Der Viehhändler verfügt aber meist nicht über derartige Kapitalien, daß er die beim Viehhandel recht erheblichen Summen dem Schlächter, der ihm das Vieh abnimmt, lange stunden kann, er muß sein Geld haben, um den Bauern zu zahlen, der Fleischer muß ihm bar bezahlen. Ausnahmsweise wartet der Händler, bis der Schlächter das Fleisch verkauft hat, was durchschnittlich nach 8 bis 14 Tagen der Fall ist. Oft muß der Fleischer auch über diese Zeit einen Wechsel geben, den der Händler dann bei der Viehbank diskontiert, um das Geld während der Zeit im Geschäft verwerten zu

können. Den zu zahlenden Diskont macht der Händler durch die Preisstellung wett.

Da er so selbst pünktlich bezahlen muß, kann der Schlächter auch keine langen Kredite gewähren, wenn er nicht bedeutendes eigenes Kapital besitzt oder fremde Gelder aufnehmen will. In der Regel verlangt er von seinem Kunden Barzahlung. Nur die größeren Fleischer verkaufen an ihre feinere Kundschaft gegen monatliche Rechnung. Auch die großen Hotels und Restaurants zahlen meist nicht täglich, sondern nach Ablauf von 1 bis 4 Wochen. Die dadurch entstehenden Zinsverluste muß die Größe der abgenommenen Mengen wettmachen.

Aus der Größe der Beträge, um die es sich bei den Fleischern stets handelt, erklärt es sich, daß sie in der Regel eine Bankverbindung haben, sei es nun mit ihrer genossenschaftlich organisierten Viehbank oder einer anderen. Alle Tage oder alle paar Tage bringt der Fleischer seine Einnahmen zur Bank und bezahlt dann seine Vieheinkäufe per Scheck.

Die trotz der kurzen Zahlfristen manchmal nicht unbedeutenden Verluste der Fleischer sind meist auf liederliche Buchführung zurückzuführen. Die Einnahmen werden festgestellt, indem man Abends die Kasse zählt und den Bestand notiert. Dabei sind aber im Laufe des Tages die Ausgaben für die Bedürfnisse der Familie herausgenommen[1]).

Wie wenig genau oft auch die Anschreibungen des auf Kredit gelieferten Fleisches sind, kann man von jeder Hausfrau oder jedem Restaurateur erfahren, die laufende Rechnung beim Fleischer haben. Daß dabei meist dieser den Schaden trägt, ist ziemlich sicher, da im Haushalt des Kunden eine falsche Anschreibung natürlich viel leichter gemerkt wird als in dem viel grösseren Fleischereibetriebe.

Viel schlimmer aber als bei den Fleischern sind die Verluste bei den Bäckern. Hier herrscht wieder ein ausgedehntes Borgsystem.

Da der Bäckereibetrieb ein verhältnismäßig sehr geringes Anlagekapital erfordert — die Backstube wird gemietet —,

[1]) Genau so schildert Herm. Kind in den Untersuchungen des Vereins f. Sozialpolitik die Buchführung der Fleischer in Leipzig, Bd. VI, S. 123.

ist bei den Bäckern die Lust, sich selbständig zu machen, besonders groß. Wenn nur das allernotwendigste Anlagekapital vorhanden ist, manchmal sogar wenn es fehlt, wird eine Bäckerei gegründet, Back- und Feuerungsmaterial wird man schon auf Borg bekommen[1]).

Tatsächlich liefern denn auch viele Mehlhändler und Mühlen das Mehl in einzelnen Säcken an den Bäcker und warten mit der Bezahlung, bis das Mehl verbacken ist und der Bäcker das Geld dafür eingenommen hat. Natürlich nimmt der Händler bei derartigen Lieferungen entsprechende Aufschläge, oft 1 bis 1½ Mk. pro Sack.

Bei größeren Lieferungen sind die Bedingungen sonst fast durchweg 2 Monate Ziel oder 1% Skonto innerhalb 30 Tagen. Bei Zielinanspruchnahme gibt der Bäcker meist sein eigenes Akzept an den Mehlhändler, der es dann an die Mühle weitergibt. Diese muß es meist bis Verfall behalten oder diskontieren lassen. Der Getreidehändler nimmt solche kleinen Akzepte ungern, weil er, wie ich später noch zeigen werde, zu genau mit dem pünktlichen Eingang seiner Gelder rechnen muß. Daß der Bäcker auf seinen Kunden trassiert, kommt kaum vor, weil es sich meist um zu kleine Beträge handelt. Trotzdem nun diese Ausstände bei dem einzelnen Kunden selten einige Mark übersteigen, abgesehen vielleicht von etwaiger Restaurantkundschaft, so ist ihre Summe doch oft enorm hoch. Wegen fast stets mangelnder oder doch sehr mangelhafter Buchführung sind zahlenmäßig genaue Angaben nicht zu erhalten. Von durchaus vertrauenswürdiger Seite wird aber versichert, daß etwa ⅔ aller Backwaren im hiesigen Bezirk auf Borg geliefert würden. Den Hauptanteil daran bilden die Waren, die von den sogenannten Brotwagen verkauft werden. In den Arbeitervierteln wird nur ein geringer Bruchteil des Bedarfes an Brot im Laden gekauft, alles übrige an den Wagen der Bäckereien, die alle paar Stunden diese Straßen durchziehen. Da wird nun durchweg auf Kredit verkauft. Jeder bekommt, was er braucht und der Führer des Wagens, oft genug ein ganz junger Bursche, notiert die Entnahme und

[1]) Ähnliche Verhältnisse schildert für München: Dr. Arnold, Das Münchener Bäckergewerbe. Münchener Volksw. Studien, St. 7, S. 47.

den Namen des Kunden. Dabei sind Ungenauigkeiten kaum zu vermeiden. Mit den Notizen des Wagenführers nun macht sich der Bäckermeister am Lohntage auf, um in den Wohnungen der Kunden die Gelder einzuziehen. Manche Meister sind an diesen Tagen für nichts anderes zu haben, sie sind vollauf mit dem Einkassieren ihrer Ausstände beschäftigt. Wie groß dabei die Verluste durch Zahlungsunvermögen und oft genug auch Böswilligkeit der Schuldner sind, läßt sich zahlenmäßig nicht angeben. Da eine Klage auf Zahlung bei dieser Art Kundschaft meist aussichtslos sein würde, die Kosten des Verfahrens unter Umständen auch noch dem Bäcker zur Last fallen würden, er aber den Ausfall nicht selbst tragen will und kann, schreitet er zu einer Art Selbstversicherung, indem er alle Brote kleiner macht oder minderwertigeres Material verbackt. Von sachkundiger Seite wird versichert, daß in den hiesigen Arbeitervierteln ohne die durch das Borgsystem verursachten Verluste die Bäcker für jede Mark 1 bis 1 ½ Pfund Brot mehr liefern könnten, als sie jetzt tun.

In den Bäckereien mit feinerer Kundschaft sind die Verhältnisse besser. Im Laden wird meist nur gegen bar abgegeben, außer etwa an bekannte Kunden, die solche Entnahmen mit in ihr Kontobuch setzen lassen, das die meisten Familien für täglich ins Haus gelieferte Backwaren haben. Diese Kontobücher werden meist monatlich, seltener vierteljährlich bezahlt. Sind hier die Ausstände größer und ist die Kreditdauer länger als bei den eben geschilderten Bäckereien, so sind die Verluste doch meist geringer infolge der größeren Zahlungsfähigkeit der Kundschaft.

Ähnlich wie bei den Bäckern zahlt die Kundschaft im Kolonialwarenkleinhandel. In den größeren Geschäften in Stadtteilen mit wohlhabender Bevölkerung wird im Laden im allgemeinen nur gegen bar abgegeben, nur altbekannte Kunden, besonders solche, die sich die Waren ins Haus schicken lassen, haben ein Kontobuch und regulieren zu Anfang jeden Monats. Die kleineren Krämer aber müssen Kredit geben, zunächst bis zum Abschlagstage, dann bis zum Lohntage, und kommt ihnen dann irgend ein anderer Gläubiger beim Eintreiben der Forderungen zuvor, oft genug auch ad infinitum. Auch bei

Ausbleiben der Lohnzahlungen haben die Krämer manchen bitteren Verlust zu beklagen. Recht üble Erfahrungen haben sie z. B. zur Zeit des letzten Bergarbeiterstreiks gemacht. Die Unterstützung, die er den Bergarbeitern durch freigebiges Kreditieren gewährte, hat manchem Krämer die Existenz gekostet und sehr viele in die ungeordnetsten Verhältnisse gebracht. Mancher Großhändler, der den Krämern durch verstärkten Warenkredit in den Stand gesetzt, in der geschilderten Weise den Streik zu unterstützen, sieht noch jetzt auf Ausstände von Zehn- und Hunderttausenden von Mark zurück, die aus dieser Zeit rühren. Eine große Krise in dieser Branche wäre unvermeidlich gewesen, wenn die Banken den Großhändlern nicht in umfassender Weise mit großen Kapitalien zu Hilfe gekommen wären. Noch jetzt ist im Ruhrgebiet der Bankkredit der Kolonialwarenhändler in einer Weise angespannt wie nie zuvor.

Gewährt wird dieser Bankkredit teils als Blankokredit, zum großen Teil aber auf Grund der hereingegebenen Kundenakzepte oder als sogenannter Trattenkredit.

Der Kleinhändler hat bei dem Grossisten durchweg 2 Monate Ziel oder 1½ bis 2% Skonto bei Barzahlung. Nur bei Petroleum und einigen anderen Waren mit Börsennotiz wird fast durchweg Barzahlung verlangt. Infolge dieser Notiz kann der Großhändler nur 3 bis 5% auf den von ihm gezahlten Preis aufschlagen, gegenüber 8 bis 10% bei anderen Waren ohne Notiz. Dieser kleine Nutzen aber kann den Zinsverlust und die Risikoprämie bei Zielgewährung nicht tragen.

Beim Spiritus ist es der sogenannte Spiritusring, der für diesen Artikel allmählich bis in den Kleinsthandel hinein Barzahlung durchdrückt. Der Großhändler muß Spiritus sofort bei Empfang bar bezahlen. Bei zehntägigem Ausstand moniert der Ring meist schon. Da dabei der Preis des Spiritus genau vorgeschrieben ist, muß auch der Großhändler auf Barzahlung beim Wiederverkäufer drängen, da sonst der Zinsverlust den Verdienst unverhältnismäßig schmälert.

Ganz ähnlich liegen die Verhältnisse bei den sogenannten Markenartikeln. Etwa 40 bekannte Firmen (Liebig, Cibils, Maggi, Kathreiner u. a.) haben sich zu einer Konvention

zusammengetan. Jede dieser Firmen setzt für ihre Waren Grossisten- und Detaillistenpreis fest. Geht ein Groß- oder Kleinhändler von dem für ihn festgesetzten Preise ab, so verliert er nicht nur das Bezugsrecht dieses einen unvorschriftsmäßig verkauften Artikels, sondern auch aller anderen sogenannten Markenartikel. Auch beim Handel in diesen Waren muß Zinsverlust und Risikoprämie soweit wie möglich heruntergedrückt werden, um einen Gewinn herausspringen zu lassen.

Für alle übrigen Materialwaren wird vom Grossisten wie gesagt im allgemeinen 2 Monate Ziel gewährt. Akzept wird nur verhältnismäßig selten verlangt, in der Regel stellt der Grossist nur eine Tratte aus. Die Akzepteinholung würde bei der großen Menge von kleinen Beträgen zu teuer werden. Gegen Hereingabe dieser Tratten wird häufig vom Bankier ein sogenannter Trattenkredit gewährt. Bei Verfall werden sie dann durch die Bank, auf den kleinen Orten durch Postauftrag, eingezogen.

Viele Grossisten lassen ihre Kundschaft aber auch alle 4 bis 6 Wochen durch den Reisenden besuchen; dieser zieht dann von den Ausständen so viel, wie eben möglich ist, ein.

Mehr und mehr dringt auch bei den Kolonialwarenkleinhändlern die Erkenntnis durch, welchen Nutzen sie von einer stramm geregelten Barzahlung haben. Von den Konsumvereinen hat der Kleinhändler gelernt, daß nicht 2 bis 3 Pfennig Vorteil beim einzelnen Einkauf den Konsumenten zur Barzahlung erziehen. Der Kunde muß den Gewinn in einem größeren Posten zusammensehen, dann wirkt er.

Fast die Hälfte aller Kolonialwarengeschäfte im hiesigen Bezirk, in manchen Orten mehr, in manchen weniger, geben bei Barzahlung sogenannte Rabattmarken aus, meist in Höhe von 4% des Einkaufs. Diese werden auf einem Bogen zusammengeklebt und wenn dieser gefüllt, gegen Waren oder bares Geld in Zahlung genommen.

Manche Geschäfte nehmen ausschließlich die von ihnen selbst ausgegebenen Marken in Zahlung, bilden also ein eigenes Rabattsystem.

In manchen Orten wieder haben sich eine Anzahl Firmen zu einem solchen System vereinigt. Von einer Zentrale werden

Marken an die Mitglieder verkauft zu dem darauf angegebenen Preise. Jedes Mitglied der Vereinigung nimmt nun auch die bei einem anderen Mitglied ausgegebenen Marken in Zahlung, bezw. tauscht sie gegen bares Geld um und nach einer bestimmten Zeit, alle Monat etwa, werden die in Zahlung genommenen Marken bei der Zentrale wieder eingetauscht.

Bei diesem System kommt der versprochene Nutzen voll und ganz dem Konsumenten zu gute. Der auf der Rabattmarke angegebenen Summe entsprechend erhält er bares Geld oder Ware, deren Wert dieser Summe wirklich entspricht.

Viel ungünstiger steht sich der Konsument, wenn die Rabattmarken nicht von einer ohne direkten Nutzen arbeitenden Vereinigung von Kaufleuten, sondern von einem Unternehmer ausgegeben werden, der die Marken zu dem darauf angegebenen Preise an jeden Kaufmann, der dies verlangt, verkauft, die Einlösung der Marken aber sich selbst vorbehält. Wollte dieser Unternehmer die Marken bar einlösen, hätte er natürlich keinen Nutzen, er gibt in großen, einem Bazar ähnlichen Läden Waren dagegen ab, meist Ramschware, für die der kleine Mann den dafür in Anrechnung gebrachten Preis unter gewöhnlichen Umständen nie bezahlen würde. Bei diesem System also genießt der barzahlende Konsument den ihm gewährten Rabatt nicht vollständig, sondern muß einen Teil an einen Unternehmer abgeben, der mit dem Geschäfte, das dem gewährten Rabatt zu Grunde liegt, eigentlich gar nichts zu tun hatte.

Von seiten der Gegner des Rabattsystems wird oft behauptet, die Qualität der Ware müsse bei solcher Rabattgewährung unbedingt leiden, wenn nicht die Preise erhöht würden. Nun überlege man sich aber den Nutzen, den der Geschäftsmann durch den Rabatt hat. Von jedem Warenposten, den er verkauft, erhält er 4 % weniger, für jeden Posten, den er jetzt statt nach 2 Monaten sofort bezahlen kann, zahlt er 2 % weniger als früher. Sieht man von der eigentlich mit mehreren Prozent in Anrechnung zu bringenden Risikoprämie, bei deren Berücksichtigung man schon jetzt einen Gewinn erzielte, ab, so ergibt sich ein Verlust von 2 %. Nun muß man aber berücksichtigen, um wie viel sich die Umschlagsfähigkeit des

Geschäftes vermehrt dadurch, daß die Ausstände täglich eingehen. Theoretisch wäre die Vergrößerung der Umschlagsfähigkeit ja unbegrenzt, in der Praxis aber kann man nach Schätzung sachkundiger Händler annehmen, daß ein Kolonialwarengeschäft bei völlig durchgeführter Barzahlung 8- bis 10fachen Umschlag des Kapitals erzielen kann, während beim Borgsystem 3- bis 5mal die Regel ist. Nimmt man also nur an, daß der Umsatz sich verdoppelt bei Einführung der Barzahlung, Gewährung von Rabatt und Ausnutzung des Skontos, so wird der Geschäftsertrag, wenn man einen durchschnittlichen Gewinn von 10% vom Umsatz annimmt, schon um die Hälfte größer [1]).

Sehr erfreulich sind die Zahlungsverhältnisse bei den Konsumvereinen in Rheinland und Westfalen. Nach den im Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine für 1905 zusammengestellten Bilanzen waren die Schulden der Mitglieder an die Konsumvereine für gelieferte Waren ganz minimal, sie betrugen im Durchschnitt nur 0,3% der Gesamteinnahmen. Dabei wurde diese Schuldsumme aufgebracht teils von einem kleineren Verein, der als einziger in Rheinland und Westfalen statutengemäß Kredit an seine Mitglieder gewährt, teils besteht sie aus Krediten, die für gemeinsame Kohlen-

---

[1]) Dies möge ein Zahlenbeispiel erläutern.
Ohne Rabatt und Skonto sieht die Bilanz des Krämers wie folgt aus:

Gesamtumsatz 1000 Mk.

Einnahmen . .	Mk. 1100	Ausgaben . .	Mk. 1000
		Gewinn . . .	„ 100
	Mk. 1100		Mk. 1100

Jahresgewinn Mk. 100.

Unter Einsetzung der Rabatte und Skonten ergibt sich folgendes Bild:

Gesamtumsatz 2000 Mk.

Einnahmen . .	Mk. 2200	Ausgaben . .	Mk. 2000
Rabatte 4% .	„ 88	Skonto 2% .	„ 40
	Mk. 2112		Mk. 1960
		Gewinn . .	Mk. 152
			Mk. 2112

Jahresgewinn Mk. 152.

und Kartoffelbezüge gewährt wurden. Mehr und mehr kommt man aber auch hier davon ab, bei solchen Bezügen Kredit zu gewähren. Vielmehr wird den Mitgliedern nach Möglichkeit Gelegenheit geboten, schon im Sommer für diese im Herbst stattfindenden Einkäufe einzuzahlen.

Bei so geringen Ausständen ist es nicht zu verwundern, daß auch die Vereine selbst pünktlich zahlen. Die Warenschulden betragen im Durchschnitt nur 3,4 % vom Gesamterlös (plus Warenbestand minus Bruttogewinn) und übersteigen nirgendwo den Wert der Warenbestände. Diese 3,4 % entsprechen einer durchschnittlichen Zahlung etwa 10 Tage nach Ausstellung der Rechnung und diese Zeit ist zur Prüfung der Richtigkeit der Rechnungen meist notwendig.

Man darf also wohl sagen: bei den rheinischen und westfälischen Konsumvereinen ist die Barzahlung nach allen Seiten hin durchgeführt. Gewährt in einem Konsumverein ein Lagerhalter einem Mitgliede doch einmal Kredit, so geschieht dies ausschließlich auf seine eigene Gefahr, er muß das Geld aus eigener Tasche vorschießen. Mehr und mehr aber machen sich Bestrebungen geltend, Einrichtungen zu treffen, die es ermöglichen, augenblicklich notleidenden Mitgliedern vom Verein aus durch Barmittel aushelfen zu können, sei dies in Form von Darlehen auf ihre Anteile hin, oder in Form von Vorschüssen auf die Dividende. —

Eine große Umwälzung in den Zahlungsverhältnissen kann man seit mehreren Jahren bei den Tischlern und Bauhandwerkern verfolgen. Die Zahl der Möbeltischler, die auf Bestellung von Privatkunden arbeiten, geht mehr und mehr zurück. Während früher Möbel fast stets auf Bestellung geliefert wurden, wobei der Tischler dem Käufer sehr lange Kredite einräumen mußte, läßt jetzt wohl nur ein Teil des gutsituierten Bürgerstandes direkt beim Handwerker arbeiten. Zwar zahlt diese Kundschaft auch nur selten sofort bar, aber hält wenigstens die vereinbarten Ziele von etwa 3 bis 6 Monaten meist pünktlich ein. Im übrigen haben die meisten Tischler Verträge mit einem oder mehreren Möbelgeschäften, für die sie auf Lager oder auf Bestellung arbeiten. Von diesen wird meist bei Lieferung oder monatlich bezahlt und so kann der

Tischler, besonders wenn er mit mehreren Geschäften arbeitet, meist auf ziemlich sicheren Eingang seiner Forderungen rechnen.

Weniger gleichmäßig ist der Eingang bei den Geldern für Reparaturarbeiten, die in vielen handwerksmäßigen Betrieben eine große Rolle spielen.

Bei den gemeinsamen Möbelverkaufstellen der Handwerksmeister, deren auch im hiesigen Bezirk mehrere bestehen, wurde früher meist erst nach Verkauf eines Stückes an den Meister, der es hergestellt, gezahlt. Mehr und mehr ist man aber dazu übergegangen, häufig mit Hilfe der Genossenschaftsbanken, die Möbel sofort nach Lieferung an die Verkaufsstelle zu bezahlen, wodurch sich für den einzelnen Tischler Zinsverlust und Verlustrisiko sehr verringern.

Trotz alledem ist aber die Verschuldung der Tischler bei den Holzhändlern vorläufig noch eine ganz enorme. Von alters her geben die Holzhändler 9 bis 12 Monate Ziel gegen Wechsel (s. Abschnitt Holzhandel), wodurch die Tischler mit der Zeit ähnlich tief in Schulden gekommen sind, wie die Schuhmacher. Genau wie diese haben sie es fast noch nirgendwo zur Bildung von Einkaufsgenossenschaften gebracht.

Je mehr sich aber das Tischlerhandwerk kaufmännisch organisiert, desto mehr darf man hoffen, daß sich seine wirtschaftliche Lage hebt.

Wo der Verkauf von Tischlereierzeugnissen kaufmännisch geleitet wird, sei es in den Möbelhandlungen, oder in den Verkaufsvereinigungen, da strebt man mehr darauf hin, Barzahlung zu erlangen. Zum mindesten verlangt man eine Anzahlung in halber Höhe des Kaufpreises, für den Rest wird häufig ein Wechsel genommen. Der gebräuchliche Skonto bei Barzahlung ist 2 % pro Monat.

Ein unbezahltes Stück wird fast nie vom Lager gelassen, ohne daß sich der Verkäufer vertragsmäßig das Eigentumsrecht vorbehält. Diese Sicherungsmaßregel haben die reellen Geschäfte von den Abzahlungsgeschäften gelernt, die so wenigstens eine gute Frucht gezeitigt haben, indem sie indirekt manchen reellen Händler vor empfindlichen Verlusten bewahrt haben.

Sonst aber sind die Abzahlungsgeschäfte eine sehr un-

angenehme Konkurrenz für viele Tischler und Möbelhändler, weil sie immer wieder zu leichterem Kreditgeben bei gewissen Kundenkreisen zwingen, die meist gar nicht einsehen, wie viel teuerer sie in solchen Abzahlungsgeschäften kaufen.

Wie eine größere Reihe von Dortmunder Gerichtsverhandlungen ergeben haben, werden in solchen Geschäften die Preise oft auf den 3- bis 4fachen Wert des betreffenden Gegenstandes festgesetzt. Dann freilich kann sich das Geschäft mit einer Anzahlung von 10 % dieses Preises und monatlichen Abzahlungen von wenigen Prozenten begnügen, zumal es sich durchweg das Eigentumsrecht vertraglich vorbehält und meist ebenso ausmacht, daß bei unpünktlicher Ratenzahlung Anzahlung und Ratenzahlungen als Leih- und Abnutzungsgebühr verfallen sein sollen. Nichts hindert den Händler, Sachen, die er wegen unpünktlicher Ratenzahlung zurückgenommen hat, etwas aufzufrischen, und wieder, als neu natürlich, auf Abzahlung zu verkaufen. Diesen Weg haben manche Möbel nachgewiesenermaßen schon 3- bis 4mal gemacht. Welche Schädigung darin für den Käufer liegt, ist klar.

Daß es auch bei den Bauhandwerkern an unerfüllten Wünschen nicht fehlt, zeigen unter anderem die Verhandlungen über die Sicherung der Bauforderungen durch Reichsgesetz“ [1]).

Ob ein solches Gesetz die beabsichtigte Wirkung wirklich haben würde, erscheint mir zum mindesten zweifelhaft. Sicher ist, daß auch schon ohne dieses Gesetz im Bauhandwerk vieles besser geworden ist, wenigstens im hiesigen Bezirk.

Engagierte früher fast stets der Bauherr selbst die einzelnen Handwerker und waren diese einzig und allein auf die Zahlungsfähigkeit dieses ihnen vorher vielleicht völlig unbekannten Bauherrn angewiesen, so wird es jetzt mehr und mehr Gebrauch, daß die Ausführung des Baues bis zur Schlüsselfertigkeit einem größeren Unternehmer in die Hand gegeben wird, meist einem tüchtigen Maurermeister. Ueber die Solvenz und Kulanz eines

[1]) Siehe amtliche Ausgabe der Entwürfe eines Reichsgesetzes betr. die Sicherung der Bauforderungen nebst Begründung und einer Übersicht der Äußerungen, welche zu dem im Jahre 1897 veröffentlichten Gesetzentwurf ergangen sind. Berlin 1901.

solchen Unternehmers kann der kleinere Handwerker sich natürlich viel leichter genaue Auskunft verschaffen, als über einen privaten Bauherrn. Selten wird der Unternehmer einen Bau beginnen, ohne sich den pünktlichen Eingang seiner Forderungen gesichert zu haben. Davon ziehen auch die Handwerker Nutzen.

Hat der Bauherr nicht das nötige Kapital, um den Bau aus eigenen Mitteln zu bestreiten, so verpfändet er in der Regel das Grundstück an eine Bank, die sich verpflichtet, dem Fortschreiten des Baues entsprechend Vorschüsse zu geben. Ist der Bau fertig, so gibt die Sparkasse oder ein ähnliches Institut eine Hypothek darauf, mit der dann die Bankschulden abgestoßen werden. Hat nun eine Bank sich so verpflichtet, gegen Verpfändung des Grundstückes den Bau zu bevorschussen, so läßt sich der Unternehmer meist diese Verpflichtung zedieren und ist so sicher, die Baugelder pünktlich zu bekommen. Hierauf ist er heutzutage aber auch unbedingt angewiesen. Früher konnte er sich viel eher mit einer Sicherungshypothek und Akzepten des Bauherrn begnügen, da er selbst alle Baumaterialien mit Akzept bezahlen konnte. Ziele von 9 bis 12 Monaten waren keine Seltenheit.

Heute muß der Unternehmer die Baugelder pünktlich bekommen, da er selbst Ziegel und Kalk, sowie die meisten anderen Baumaterialien auf den Tag zahlen muß. Im hiesigen Bezirk sind Ziegel und Kalk außer von den betreffenden Syndikaten kaum mehr zu bekommen, und diese verlangen Zahlung bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats und zwar durchweg in bar, nur ausnahmsweise werden Akzepte in Zahlung genommen. Der Einfluß dieser Zahlungsbedingungen auf das Bauhandwerk ist ein äußerst erfreulicher. Zunächst werden die weniger kapitalkräftigen Elemente davon abgeschreckt, Häuser zu bauen, da sie sich zu leicht der Gefahr aussetzen, plötzlich festzusitzen. Versagte früher einmal der Bankkredit, dann mußte eben der Lieferant herhalten, was heute in der Regel ausgeschlossen ist. Fast allgemein anerkannt wird auch, daß dieser Zwang, die Materialien pünktlich zu bezahlen, auch dahin erzieherisch gewirkt hat, daß die Handwerker pünktlicher bezahlt werden als früher, worauf diese ja allerdings zum Teil auch wieder selbst dringen müssen, da

auch ihnen vielfach kürzere Ziele von ihren Lieferanten gesetzt werden als früher, so für Bleche, Kleineisenwaren und ähnliches.

Der Unternehmer macht mit den einzelnen Handwerkern bestimmte Termine aus, an denen sie bezahlt werden sollen. Diese Zeitpunkte fallen natürlich meist mit denen zusammen, an denen der Unternehmer selbst von der Bank Geld erhält, Beendigung einer Balkenlage oder ähnlichen. Verlangt der Handwerker aus irgend einem Grunde Vorschuß, so wird die gelieferte Arbeit abgeschätzt und in der Regel mit $^2/_3$ bevorschußt.

Den kritischen Augenblick für den Handwerker bildet gewöhnlich die Zahlung für den letzten Teil des Baues. Da der Bankvorschuß die Höhe der vollen Bausumme meist nicht erreicht, muß die letzte Zahlung schon von der Hypothek auf das fertige Gebäude erfolgen. Ergeben sich nun bei der schleunigen Beschaffung dieser Hypothek Schwierigkeiten, so hat der Handwerker meist mit darunter zu leiden.

An derartigen Verzögerungen sind in den letzten Jahren im hiesigen Bezirk mehrfach sogar Sparkassen durch ein ganz unqualifizierbares Benehmen schuld gewesen. Sie hatten sich verpflichtet, das betreffende Gebäude zu beleihen, hatten aber im entscheidenden Augenblick nicht das nötige bare Geld und gaben statt dessen in 3 Monaten einlösbare Sparkassenbücher in entsprechender Höhe. Da die Banken sich nun bei Kenntnis der Sachlage meist weigern, derartige Sparkassenbücher zu beleihen, muß der glückliche Besitzer sie entweder für hohes Entgelt bei Privaten versilbern oder aber sich bis zum Einlösungstage mit Wechseln behelfen. In vielen Fällen wird es sich dann um Gefälligkeitsakzepte handeln, die bei dem Bauherrn zahlbar gestellt sind. Werden diese Wechsel sofort eingelöst, wenn der Bauherr die Hypothek ausbezahlt erhält, so ist der Schaden für den Handwerker, der sie in Zahlung hat nehmen müssen, ja noch nicht allzu groß. Es kommt aber auch vor, daß die Hypothek nicht einmal zur Abstoßung der Bankschulden reicht, dann werden diese Wechsel prolongiert, bis sie aus Mieterträgen eingelöst werden können. Der Handwerker aber ist mit dem Wechsel übel genug daran.

Die meisten Banken diskontieren derartige Papiere nur sehr ungern oder sehr teuer und auch die Lieferanten halten sie sich vom Halse, soweit es eben geht. Müssen sie sie schließlich in Zahlung nehmen, so lassen sie es den Handwerker natürlich am Preise entgelten.

Wie hoch aber die oft besprochenen Verluste der Bauhandwerker eigentlich sind, läßt sich wegen des Mangels an genauer Buchführung zahlenmäßig genau in den wenigsten Fällen angeben.

Bei fast allen Handwerkern sahen wir so, daß mangelnde Buchführung die genaue Feststellung der Höhe der Verluste unmöglich macht, in sehr vielen Fällen diese Verluste aber selbst bedingt.

Einer der ersten Punkte also, ja man kann sagen, der erste Punkt, wo der Hebel angesetzt werden muß, wenn dem Handwerk geholfen werden soll, wenn es konkurrenzfähig bleiben soll mit fabrikmäßigen, kaufmännisch geleiteten Betrieben, ist die kaufmännische Ausbildung. Der Handwerker muß ordentlich buchführen lernen. Dann kann er auch kalkulieren, was bei dem heutigen Stande seiner Buchführung rein unmöglich ist. Dann lernt er aber auch einsehen, welchen Schaden er sich durch zu langes Kreditgeben und -nehmen zufügt. Er muß auch zur Einsicht kommen, welchen Nutzen ihm ein ausgedehnterer, möglichst kurzfristiger Wechselverkehr im Gegensatz zu dem heute beliebten System des Buchkredits bringen kann.

„Der Wechsel dient nämlich," sagt Ad. Wagner [1]), „sicherlich vielfach auch zur Steigerung der Reellität, der Pünktlichkeit im Geschäftsleben, setzt voraus und führt wieder zu genauer Buchführung, ist ein Hauptmittel des Kreditverkaufs an Stelle des Buchkredits und ermöglicht im Vergleich mit diesem das Kapital durch Diskontierung des Wechsels immer wieder nach Bedarf flüssig zu machen und garantiert so den ununterbrochenen Fortgang der Produktion."

Erfreulicherweise mehren sich die Anzeichen, daß das Ver-

---

[1]) Der Kredit und das Bankwesen in Schönbergs Handbuch, 2. Aufl. S. 442.

ständnis für die Notwendigkeit einer geordneten Buchführung auch im Handwerk wächst. Man will den Handwerksmeister sogar gesetzlich zwingen zur Buchführung. Der deutsche Bund für Handel und Gewerbe beantragte: „Der deutsche Bund für Handel und Gewerbe hält es für dringend geboten, die gesetzliche Verpflichtung zu einer geordneten Buchführung auf alle Handwerksmeister und Gewerbetreibenden überhaupt auszudehnen. Die zuständigen Stellen sollen gehalten sein, ein vorbildliches Schema der einfachsten Buchführung zur Verfügung der Beteiligten zu stellen.“ Die Petition wurde vom Reichstage im Juli 1905 an den Reichskanzler als Material übergeben und am 5. Oktober 1905 dem Bundesrat überwiesen.

Daß ein derartiges Gesetz, besonders wenn die Strafbestimmungen der Konkursordnung §§ 239 bis 241 darauf Anwendung fänden, nicht ohne Gefahr ungerechter Härte gegen manchen alten Handwerksmeister wäre, der seiner ganzen Ausbildung nach nicht in der Lage ist, Bücher zu führen und sich auch die nötige kaufmännische Hilfe nicht halten kann, ist sicher. Die Gelegenheit, sich die mangelnden kaufmännischen Kenntnisse anzueignen, mehren sich aber von Jahr zu Jahr. Fortbildungsschulen, Meisterkurse und Wanderlehrer sorgen dafür, daß einesteils die Lehrlinge die nötige Schulung auch auf kaufmännischem Gebiet erhalten, andererseits auch ältere Handwerker Gelegenheit haben, diesbezügliche Lücken in ihrem Wissen auszufüllen.

Wenn die Beteiligung an Wanderkursen in gewerblicher Buchführung überall so stark wäre, wie sie die von der Dortmunder Handwerkskammer 1904 veranstalteten aufzuweisen hatten, so würden die oben angeführten Bedenken gegen die zwangsweise Einführung der Buchführung bei Handwerkern bald hinfällig werden. An diesen Kursen, die sich auf 27 Orte des Handwerkskammerbezirkes Dortmund erstreckten, nahmen insgesamt 1369 Gewerbetreibende teil[1]).

Nicht unerwähnt bleiben soll zum Schluß noch eine von Adolf Wagner[2]) angedeutete Möglichkeit, die Handwerker zur

[1]) Bericht der Handwerkskammer Dortmund für 1904.

[2]) Schönbergs Handbuch, 2. Aufl., Bd. II, S. 726.

größeren Pünktlichkeit im Zahlungsverkehr zu erziehen: Die Abkürzung der Verjährungsfrist für geringe Beträge. Diese würde vielleicht eine Verkürzung der Kreditfristen herbeiführen oder den Kreditgeber wenigstens veranlassen, sich Wechsel geben zu lassen, um eine Sicherheit in der Hand zu haben, die von der Verjährung nicht berührt wird [1]).

[1] Siehe auch Schraut, Organisation des Kredits 1883, S. 45.

Lohnzahlungen

Im vorhergehenden Kapitel wurde verschiedentlich darauf hingewiesen, daß in vielen Geschäften mit Arbeiterkundschaft Zahlungen fast nur an Lohntagen eingehen und der Händler die übrige Zeit Kredit gewährt. Auch die für den Händler aus diesen Verhältnissen sich ergebenden Folgen sind gezeigt worden.

Da nun häufig ein Zusammenhang zwischen der Verschuldung des Arbeiters und der Lohnzahlungsperiode behauptet wird [1]), soll hier die wirtschaftliche Bedeutung der Lohnzahlungsperiode näher untersucht werden.

Gewährt ein Händler dem kaufenden Arbeiter Kredit, und das ist, wie wir sahen, unter den heutigen Verhältnissen oft unvermeidlich, so ist klar, daß für ihn das Risiko ziemlich direkt proportional der Lohnzahlungsperiode seines Kunden ist: je länger diese, desto größer sein Risiko.

Viel schwieriger zu übersehen ist die Bedeutung, die es für Arbeiter und Arbeitgeber hat, in welchen Zwischenräumen Lohn gezahlt wird. Versuchen wir diese bei drei der im hiesigen Bezirk am stärksten vertretenen Arbeiterklassen festzustellen. Die Metallarbeiter bekommen ihren Lohn durchweg alle 14 Tage. Brauer und Küfer stehen meist in Monatslohn, werden aber teilweise am 1. und 15. jeden Monats ausbezahlt. Metallarbeiter sowohl wie Brauer und Küfer erhalten bei jeder Lohnzahlung den ganzen fälligen Lohn. Für die Bergarbeiter ist allgemein der 21. jeden Monats Lohntag, der 5. jeden Monats Abschlagstag. Um Feierschichten infolge des der Löhnung häufig folgenden Blaumachens möglichst zu vermeiden, ist man von diesen

[1]) Siehe die später erwähnten Eingaben an das Dortmunder Gewerbegericht. Ferner Dr. Lorenz Pieper, Die Lage der Bergarbeiter im Ruhrrevier. Cotta 1903, S. 70.

festen Daten häufig dazu übergegangen, die ihnen zunächst liegenden Samstage zu Zahlterminen zu machen. An diesen Tagen aber wird den Bergarbeitern nicht der im laufenden Monat verdiente Lohn ausgezahlt, sondern der schon am vorhergehenden Lohntage fällige. Ist also ein Bergmann z. B. am 6. eines Monats angelegt, kann er nach der Arbeitsordnung erst am 5. des nächsten Monats Abschlag, am darauffolgenden 21. Lohnzahlung verlangen. Vier Wochen also muß der Arbeiter warten, ehe er Lohn verlangen kann. Das aber birgt die Gefahr der Verschuldung für ihn in sich. Zwar heißt es allgemein: bei besonderen Anlässen kann der Arbeiter Vorschuß bekommen und Neuanlegung gilt sogar meist als genügender Grund, aber Vorschuß holen ist dem Bergmann zu lästig. Wenn alles ganz glatt geht, muß er doch zunächst vom Steiger eine Bescheinigung haben, wieviel Vorschuß er bekommen kann. Die Bescheinigung muß er beim Betriebsführer zeichnen lassen und dann damit zur Kasse gehen. Macht aber der Steiger aus Schikane oder irgend welchem Grunde Einwendungen gegen einen Vorschuß, dann bleibt dem Arbeiter nur der Beschwerdeweg offen. Viel bequemer als diese Vorschußerlangung, auf die ihm nicht einmal ein Recht zusteht, wird es dem Arbeiter gemacht, bei Krämer und Gastwirt Kredit zu bekommen, die gerne borgen, um gefügige Kunden zu bekommen. Wer borgt, darf an der Ware nicht mäkeln und muß sich oft genug mehr aufdrängen lassen, als er bei Barzahlung aus eigenem Antrieb kaufen würde. Aus dieser Abhängigkeit kommt der Arbeiter auch nur sehr schwer heraus. Am Lohntage muß er den gesamten Lohn verwenden, um die Anschaffungen des vergangenen Monats zu bezahlen und für den folgenden Monat muß er wieder Kredit in Anspruch nehmen. Fällt der Lohn aber einmal unvermutet gering aus, so wird seine Verschuldung eine immer schlimmere, mehr und mehr bekommt ihn der Krämer bezw. Gastwirt in die Hand. Oft genug mag der harte Ausdruck „Schuldknechtschaft“ nicht ganz unangebracht sein.

Wo der Arbeiter den verdienten Lohn früher ausbezahlt erhält, treten die geschilderten Mißstände entsprechend weniger schroff auf.

Zu verwundern ist es daher nicht, daß von seiten der Arbeiter vielfach für kürzere Lohnzahlungsperioden agitiert wird [1]). So ist beim Dortmunder Gewerbegericht im Jahre 1900 und erneut im März 1906 seitens der Beisitzer aus dem Stande der Arbeitnehmer beantragt worden, beim Magistrat vorstellig zu werden, von dem ihm nach § 119a Absatz 1 R.G.O. zustehenden Recht Gebrauch zu machen und für alle Arbeiter 8tägige Lohnzahlung vorzuschreiben. Seitens des Gerichts wurden von über 70 Firmen Gutachten über diese Frage eingezogen, aber es kam wegen mehrmaliger Beschlußunfähigkeit des Gerichtshofes zu keinem Beschluß. Die zweite Eingabe hat wegen der Kürze der seitdem verstrichenen Zeit noch nicht zur Verhandlung gestanden. In beiden Eingaben ist bei der Begründung das Hauptgewicht auf die erwähnte „Schuldknechtschaft“ gelegt. Daß diese Gefahr nicht ganz von der Hand zu weisen ist, glaube ich oben bewiesen zu haben.

Trotzdem dürfte eine Verkürzung der Lohnzahlungsperiode nicht unbedingt im Interesse des Arbeiters liegen, nämlich dann nicht, wenn er schon längere Zeit in einem Betriebe arbeitet. Die Organisationen sähen freilich die wöchentliche Lohnzahlung gerne. Da speziell bei den sozialdemokratischen Gewerkschaften die allmählich immer höher werdenden monatlichen Beiträge mehr und mehr wöchentlich verlangt werden, um sie nicht gar so hoch erscheinen zu lassen, würden diese bei wöchentlicher Lohnzahlung leichter einzuziehen sein als bei längerer Lohnzahlungsperiode. Außerdem aber gestaltet sich das Verhältnis zwischen Arbeiter und Arbeitgeber immer loser, je kürzer die Lohnzahlungen aufeinander folgen, gilt doch jeder Lohntag als günstig zum Wechseln des Arbeitsplatzes. Der naheliegende Gedanke, daß auch der § 119a R.G.O. mit hineinspiele in die Frage, dürfte in der Praxis keine beondere Bedeutung haben. Wenigstens haben die Arbeitgeber von dem ihnen nach diesem Paragraphen zustehenden Recht, bei Kontraktbruch seitens des Arbeiters bis zur Höhe eines Wochenlohns ein Viertel von dessen fälligem Lohn einzubehalten in hiesiger Gegend kaum je Gebrauch gemacht.

[1]) Hué, Mehr Bergarbeiterschutz. Bochum 1900, S. 9.

Die Zahlungen beim Holzhandel

Bei den riesigen Mengen von Holz, die in jedem einzelnen Bergwerk gebraucht werden [1]), ist es ganz natürlich, daß sich im hiesigen Bergbaubezirk nach und nach auch ein ganz bedeutender Holzhandel entwickelt hat. Die Zeiten sind längst vorüber, wo die Wälder der nächsten Umgebung den Bedarf zu decken vermochten und der Bergwerksbesitzer womöglich selbst im Walde die nötigen Hölzer aussuchen konnte. Die Besorgung des Grubenholzbedarfes geschieht heute fast ausschließlich durch eine Anzahl im hiesigen Bezirk angesessener Händler, die meist Jahresabschlüsse mit den einzelnen Zechen haben und ihrerseits die Hölzer von verschiedenen Seiten beziehen.

Ein gut Teil der hier verbrauchten Grubenhölzer kommt aus den ost- und westpreußischen Wäldern. Vertreter oder Angestellte der hiesigen Firmen fahren zu den großen Versteigerungen in den fiskalischen Wäldern und kaufen die ganzen Bestände auf dem Stamme stehend auf, lassen sie fällen, längen etc. und direkt an den Konsumenten gehen, soweit möglich auf dem Wasserwege. Früher ging die Verschiffung meist von irgend einem Ostseehafen bis zum Rhein, dann diesen herauf bis Duisburg und die letzte Strecke per Bahn. Jetzt gehen die Ladungen zum grossen Teil statt den Rhein den Dortmund-Emskanal herauf, wodurch nicht nur der Wasser-, sondern auch der restliche Landweg abgekürzt wird.

Aus den fiskalischen Waldungen wird mit Vorliebe gekauft wegen der leichten Zahlungsbedingungen, die hier gestellt werden. — Nach den von der königlichen Forstverwaltung

[1]) An Grubenholz verbrauchten die Zechen des Oberbergamtsbezirks Dortmund im Jahre 1898 über 2 Mill. Festmeter im Werte von 40 Mill. Mk. Pieper, Lage der Bergarbeiter etc. S. 9.

aufgestellten Bedingungen bei dem Verkauf von Grubenholz vor dem Einschlag ist ein Fünftel des geschätzten Kaufpreises binnen 8 Tagen nach der Versteigerung zu erlegen, der Rest kann ratenweise entrichtet werden entsprechend den Holzmengen, die der Käufer gerade abfahren läßt. Besonders angenehm aber wird es empfunden, daß die Barzahlung sowohl bei der Anzahlung als auch bei den übrigen Zahlungen ersetzt werden kann durch Hinterlegung mündelsicherer Wertpapiere in entsprechender Höhe. Da diese Hinterlegung bis auf ein Jahr ausgedehnt werden kann, die Zinsen der Wertpapiere dem Käufer zustehen und auch Verzugszinsen nicht gerechnet werden, wird von dieser günstigen Bedingung sehr viel Gebrauch gemacht. In neuerer Zeit werden von den meisten Forstverwaltungen auch erstklassige Bankakzepte als Sicherheit genommen.

Für Firmen, die nicht über die zur Hinterlegung nötigen Kapitalien verfügen, übernehmen Kautionsgesellschaften häufig die Hinterlegung. Um die an diese Gesellschaften zu zahlende Provision arbeiten diese Geschäfte kleineren Umfangs natürlich teuerer als ihre kapitalkräftigeren Konkurrenten.

Der Holzkauf aus Privatwaldungen geschieht fast ausnahmslos gegen sofortige Barzahlung. Gegen den bekannten „ständigen Mangel an barem Gelde“ ist der Verkauf eines Waldbestandes für den Landwirt ein oft beliebtes Abhilfsmittel. Oft genug verkauft er viel billiger als der Fiskus, aber bares Geld will er sehen. Diese Art Verkäufe geschehen gewöhnlich unter der Hand; haben die hiesigen Firmen nicht zufällig einen Vertreter dort am Platz, so gehen diese Privatbestände meist in den Besitz der am Platze ansässigen Händler über. Diese verkaufen sie dann gewöhnlich gegen Konnossement und 5 Monatsakzept oder bei Barzahlung mit ½ % Skonto pro Monat nach hier weiter.

Außer den Provinzen Ost- und Westpreußen und auch Pommern kommen als Bezugsländer für Grubenholz hauptsächlich Rußland und Skandinavien in Betracht. Auch hier ist der gebräuchliche Zahlungsmodus 5 Monate eigenes oder seltener Bankakzept, stets gegen Konnossement. Wird bar bezahlt, werden 1½ % Skonto pro Monat abgezogen.

Beim Einkauf sind die Verhältnisse für den Händler mit Tischler- und Bauhölzern bei den erwähnten Ländern die nämlichen wie beim Grubenholzgeschäft. Als wichtiges Bezugsland tritt hier indessen Amerika, hauptsächlich für Pitchpine, Hickory und Eiche, hinzu. In der Regel geschieht dieser Import durch Vermittlung der Hamburger oder Bremer Vertreter amerikanischer Häuser. Verhältnismäßig geringe Quantitäten werden von diesen im Hamburger oder Bremer Freihafengebiet gelagert und von dort verkauft, das meiste wird schwimmend gehandelt cif[1]) Inlandshafen. Die gebräuchlichen Zahlungsbedingungen sind dabei: Kasse in bar mit 1½ % Skonto, 80 % gegen Konnossement, Rest bei Ankunft der Ware am Bestimmungshafen. Wird Barzahlung nicht ausgemacht, so tritt meist 3 Monatsbankakzept an ihre Stelle.

Während früher in der Regel erst nach Ankunft der Ware hier akzeptiert wurde, wird jetzt fast ausschließlich gegen Konnossement akzeptiert und man kürzt die Ziele mehr und mehr, was jetzt auch leicht durchführbar ist, da die meist dem Kohlensyndikat angehörenden Konsumenten jetzt auch prompter bezahlt werden, als früher.

Gänzlich verschieden von dem Grubenholzgeschäft ist das Bau- und Tischlerholzgeschäft in Bezug auf das Verhältnis zwischen Händler und Konsumenten. Wie schon früher erwähnt, werden den Tischlern meist Ziele von 9 bis 12 Monaten gewährt. Freilich werden nicht etwa Tratten über diese ganze Zeit ausgestellt, sondern 3 Monatswechsel. Gewöhnlich wird dann wohl bei Verfall ein Teil abbezahlt, dafür aber neue Einkäufe in annähernd gleicher Höhe gleich mit auf die Prolongationstratte gesetzt, so daß die Verschuldung des Tischlers immer annähernd die gleiche bleibt. Dadurch ist er natürlich gezwungen, dauernd bei diesem Händler zu kaufen, selbst wenn er anderwärts vielleicht 8 bis 10 % billiger kaufen könnte. So viel soll annähernd dem bei Barzahlung verlangten Preise gegenüber aufgeschlagen werden. Um sich gegen die bei derartigen Krediten stets drohenden Verluste zu schützen, läßt der Händler sich, wo es eben geht, auch eine Hypothek geben. So ge-

[1]) Vgl. unten S. 34.

sichert stellen diese Kundenakzepte eine recht rentable Einkommensquelle dar, selbst wenn der Händler nicht das Vermögen besitzt, sie im eigenen Portefeuille zu halten, sondern sie diskontieren lassen muß. Weitergeben kann er sie in der Regel nicht, wenigstens wenn er direkter Käufer ist. Kauft er von einem größeren Händler, dann gibt er sie häufig an diesen weiter.

Ähnlich schleppend wie die Tischler zahlten früher die Bauunternehmer. Durch die erwähnte Syndizierung verschiedener Baumaterialien, Ziegel, Kalk etc., haben diese sich aber im allgemeinen doch an etwas pünktlicheres Zahlen gewöhnt. Trotzdem kommen auch bei ihnen Kredite von einem Jahre und noch länger vor. Der Händler verlangt meistens auch hier Wechsel und sucht sich so weit wie möglich durch Hypotheken zu sichern. Zwischen Holzhändler und Bauunternehmer gehört auch Gegenarbeit nicht zu den Seltenheiten.

Die Zahlungen beim Getreidehandel

Während der Getreidehandel im allgemeinen in vieler Beziehung die höchste Stufe kaufmännischer Entwicklung bedeutet, mit allen Mitteln der Technik und des Verkehrs arbeitet und um zehntel Pfennige rechnet, vollzieht sich doch noch ein gar nicht unwesentlicher Teil desselben in der allerursprünglichsten Form. Der Getreidehandel bei den westfälischen Bauern ist meist noch reiner Tauschhandel. Was bei diesen von Getreide nicht auf dem eigenen Hofe verbraucht wird, sei es als Saat- oder Futtergetreide oder als in der Lohnmüllerei gemahlenes Mehl, das geht an die Aufkäufer. In fast jedem größeren Dorf sitzt ein derartiger Händler. Meist ist es der Gastwirt, der nebenher in einem Laden, oft aber auch im Schanklokal selbst, so ziemlich alle Artikel führt, die der Bauer braucht und nicht selbst herstellen kann, Kolonialwaren, Tabak, Pfeifen, Holzschuhe, Peitschen und ähnliches, aber auch künstlichen Dünger und Saatgut. Das ganze Jahr hindurch entnimmt der Bauer diese Sachen ohne Zahlung. Es ist stillschweigendes Übereinkommen: nach der Ernte bekommt der Wirt das überflüssige Getreide und dann wird verrechnet. Freilich wird dieser Abrechnung stets der Getreidetagespreis zu Grunde gelegt; wie viel der Bauer aber eigentlich bekommt, ist nur sehr schwer nachzurechnen, da erstens die Festsetzung der Tagespreise in der heutigen Form sehr viel zu wünschen übrig läßt und da zweitens gar nicht zu kontrollieren ist, welche Preise für die gelieferten Kolonialwaren etc. in Anrechnung gebracht sind. Der Bauer kann diese Prüfung schon deshalb nicht vornehmen, weil ihm die Möglichkeit fehlt, diese Preise mit denen anderer Geschäfte zu vergleichen. Aber selbst wenn er diese Möglichkeit hat, wenn der Aufkäufer z. B. in der Stadt wohnt, dann übrigens

zumeist in unmittelbarer Nähe des Viehmarktes, selbst dann tut er es nicht, weil er zu schwerfällig dazu ist. Hat der Händler nur einen guten „Korn“, der gehört zur Bekräftigung des Geschäftes, und gibt er einen guten Tagespreis, dann bleibt ihm der Bauer jahrein, jahraus treu.

Ebenso hat der Aufkäufer seine ganz bestimmten Mühlen, an die er das Getreide weiterverkauft, meist gegen bar.

In einzelnen Gegenden werden die Aufkäufer allmählich von den Ein- und Verkaufsgenossenschaften verdrängt, trotzdem die Bauern ihnen nach dem kläglichen Zusammenbruch einer dieser Genossenschaften mit großem Mißtrauen begegnen.

In der Hauptsache führen die erwähnten Genossenschaften das Geschäft in ähnlicher Weise wie die Aufkäufer, nur in vervollkommneterer Form. Jedes Mitglied hat ein Kontobuch, in dem alle Entnahmen an künstlichem Dünger, Saatgut, landwirtschaftlichen Maschinen und ähnlichem gebucht werden und ebenso alle Anlieferungen von Getreide. Viertel- oder halbjährig werden die Kontobücher abgeschlossen unter beiderseitiger Berechnung von Zinsen, meist 5 %. Indessen sind die Mitglieder auch berechtigt, ihre Guthaben jederzeit in bar abzuheben.

Will der Bauer aber sofort bares Geld haben, so verkauft er zumeist an die Proviantämter, die ausschließlich bar bezahlen.

Eine Lombardierung des Getreides kennt man bei den Genossenschaften ebensowenig wie überhaupt im Westen. Bei Anlieferung geht das Getreide in das Eigentum der Genossenschaft über, die es zur geeigneten Zeit weiterverkauft an Mühlen in Rheinland und Westfalen oder angrenzenden Bezirken. Bezahlt wird von diesen meist bar, sonst mit eigenem Zweimonatsakzept. Bei Barzahlung wird Bankdiskont abgezogen.

Der weitaus größte Teil des im Industriebezirk gebrauchten Getreides muß importiert werden. Einzelne große Mühlen decken ihren Bedarf selbst im Auslande. Im übrigen wird der Getreideimport in der Hauptsache von Agenten, zum kleineren Teil von Händlern mit eigenen Lagern besorgt.

Durchweg wird Getreide im großen nur gegen Konnossement gehandelt. Wenn der Importeur zufällig im ausländischen Hafen günstige Frachtgelegenheit hat, kauft er „fob“ („free

on board“ des im Auslandshafen liegenden Schiffes). Die weitaus meisten Geschäfte aber werden „cif“ („coast, insurrance, freight“, d. h. der Verkäufer hat für Verfrachtung und Versicherung bis zum Hafen des Käufers zu sorgen) Rotterdam oder cif Emden abgeschlossen. Hier wird dann umgeladen und gegen Rhein- bezw. Kanalkonnossemente nach dem Inlandshafen weiter transportiert. Für den Getreidehandel in Duisburg und Dortmund ist Duisburg der Haupthafen. Für Dortmund spielt indes auch die direkte Wasserfahrt auf dem Kanal eine große Rolle. Der sich mehr und mehr entwickelnde Getreidehandel in Münster kauft mit Vorliebe „cif Emden“ wegen der kürzeren Fracht von dort aus auf dem Kanal bis Münster. Nur Teilladungen sind für Emden vorläufig schwer zu finden.

Von den Seehäfen aus wird der Transport einer meist inländischen Speditionsfirma übertragen, die die Umladung in die von ihr gecharterten Rhein- bezw. Kanalschiffe bewerkstelligt und am Bestimmungshafen die Ausladung besorgt und auch den Schifferlohn verlegt.

Nach der Ausladung, bei großen Firmen auch nur monatlich, rechnet der Spediteur dann mit seinem Auftraggeber ab.

Zur Empfangnahme der Ladung muß der Spediteur bekanntlich im Besitz der Konnossemente, Policen etc. sein. Diese werden ihm denn auch vom Getreidehändler bezw. dessen Bank sofort nach Empfang, Richtigbefund und Bezahlung übergeben.

Die Bezahlung geschieht in der Hauptsache durch Barüberweisung, zulässig ist zumeist aber auch prima Bankakzept. Da bei Barzahlung gewöhnlich Bankdiskont vergütet wird, ziehen die meisten Händler vor, die Bankakzepte selbst zum Privatdiskont zu versilbern und bar zu bezahlen. Häufig wird aber bei Barzahlung auch nur Privatdiskont vergütet und der Händler zahlt dann mit Bankakzept genau den gleichen Preis wie bei Barzahlung. Ein Beweis dafür, in welchem Ansehen deutsches Bankakzept zumeist auch im Auslande steht.

Besonders gerne sahen früher die Russen deutsche Bankakzepte zur Zeit, da Berlin ein Hauptmarkt für Rubelscheine war. Seitdem aber in Rußland die Goldwährung eingeführt

ist und dieser Zettelhandel nicht mehr besteht, kann der Russe deutsche Bankakzepte nicht mehr so gut verwerten und sieht deshalb mehr auf Barzahlung. Speziell in Südrußland soll auch der Krach der Leipziger Bank das Ansehen des deutschen Bankakzeptes sehr erschüttert haben.

Das Akzept wird dem Händler von der Bank gegeben, entweder auf Grund eines laufenden Kredites (der offen oder aber durch Hinterlegung von Wertpapieren, Kundenwechseln oder ähnlichem, manchmal sogar durch Akzept des Kunden selbst gedeckt sein kann) oder, wie gerade bei Getreide sehr üblich, gegen Verpfändung des Konnossements, sehr selten nur gegen Lombardierung der Waren oder Lagerscheine.

Zwischen Händlern und Mühlen sind die Zahlungsbedingungen die gleichen wie zwischen Genossenschaften und Mühlen.

Die Zahlungen beim Braugewerbe

Bei Untersuchungen über die Zahlungs- und Kreditverhältnisse bei den Brauereien muß man unterscheiden zwischen Privatbrauereien und Aktienbrauereien, wenigstens weichen die mündlichen Angaben von Brauereibesitzern und die Jahresausweise der Aktienbrauereien oft wesentlich voneinander ab[1]).

Mehrere Brauereibesitzer versicherten, bei ihnen seien die Verhältnisse äußerst günstig, sie hätten in der Hauptsache alte, treue Kundschaft, die meist bei der zweiten Lieferung bar bezahlt, spätestens nach 2 Monaten. In einer großen Privatbrauerei wurde das durchschnittliche Ziel für das Jahr 1904 auf 1½ Monat berechnet.

Für Bierlieferungen werden Wechsel selten gegeben, auch die Berechnung von Skonto oder Verzugszinsen ist nicht üblich. Bleibt aber ein Bierabnehmer zu lange im Rückstand mit seiner Zahlung, so sucht die Brauerei aus der Buchschuld eine eingetragene Forderung zu machen. Sie läßt sich so weit wie möglich eine Hypothek eintragen, um dadurch ihr Risiko zu verringern und sich Zinsanspruch zu sichern.

Ebenso wie die Aktienbrauereien müssen auch die Privatbrauereien Darlehen gegen Sicherheit in großem Umfange gewähren, indessen sind genaue Zahlen darüber nicht zu erhalten. Im allgemeinen sind jedenfalls die Privatbrauereien in der Kreditgewährung vorsichtiger als die Aktienbrauereien, da bei diesen ein förmliches Wettrennen nach möglichst hohen Absatzziffern herrscht. Um nur den Absatz zu vergrössern, werden hier oft Darlehen gewährt, die der Brauereibesitzer bei ruhiger Prüfung der Sachlage nicht gewähren würde.

Nimmt man die Bilanzen der verschiedenen Aktiengesellschaften zur Hand, die in Dortmund Brauereien betreiben, so

[1]) Einige Brauereibesitzer verweigerten übrigens jede Auskunft.

geht daraus mit erschreckender Deutlichkeit hervor, wie berechtigt die in den Jahresberichten mehrerer dieser Gesellschaften ausgesprochenen Klagen sind über das immer größeren Umfang annehmende Kreditieren und Darlehengewähren gegenüber der Kundschaft.

Verkauft ein Geschäft durchweg gegen 3 Monate Ziel, genauer: erhält es sein Geld stets 3 Monate nach dem Verkauf der Ware, so wird es bei Aufstellung der Bilanz stets gerade den vierten Teil seiner jährlichen Bruttoeinnahme als Außenstände führen müssen bezw. als Portefeuille.

Nach dieser Überlegung ergeben sich aus den entsprechenden Angaben in den Bilanzen bezw. Gewinn- und Verlustrechnungen als durchschnittlich gewährtes Ziel für 6 größere hiesige Brauereien 1,3, 3,3, 3,6, 5 und 7,2 Monate, im Durchschnitte etwa 4 Monate. Etwas zu günstig sind die Einzelzahlen dadurch geworden, daß von den meisten Brauereien nicht die wirklichen Summen der Ausstände angegeben werden, sondern zweifelhafte Forderungen schon abgezogen sind.

Außerdem führen die Brauereien am Tage der Bilanzaufstellung durchweg ein sehr großes Bankguthaben, um zur bevorstehenden Dividendeverteilung die nötigen Gelder flüssig zu haben. Diese Bankguthaben dürften aber zum großen Teil durch Diskontierung von Kundenakzepten entstanden sein.

Sehr erheblich ist das oben gefundene Resultat auch dadurch beeinflußt, daß bei seiner Berechnung alles das, was in den Bilanzen als Darlehen gegen Sicherheit geführt wird, unberücksichtigt geblieben ist. Zum größten Teil sind diese Darlehen ja sicher gewährt worden als wirkliche Darlehen, um einen Kunden an die Brauerei zu fesseln, oft um einen Kunden überhaupt erst zu schaffen, indem einer mittellosen Existenz alles Nötige gewährt wird, um einen Ausschank einzurichten. Nimmt man aber auch nur an, wie es von sachverständiger Seite geschieht, daß etwa 5 bis 10% dieser Darlehen aus unbezahlten Bierschulden entstanden sind, um aus einer Buchschuld eine eingetragene Forderung zu machen, so verlängert sich das durchschnittliche Ziel schon um mehrere Wochen, da diese Darlehenssummen recht beträchtlich sind. Im Durchschnitt von 4 Brauereien betragen sie 70 % der Bruttojahreseinnahmen.

Dabei wird im allgemeinen nur ein Teil der Darlehen in den Bilanzen geführt, nämlich die direkt gewährten. Ein sehr großer Teil der Darlehen aber wird nicht von den Brauereien selbst gewährt, sondern von Aufsichtsräten, Aktionären etc. durch Vermittelung und unter dem Obligo der Brauerei. Zwei Brauereien nur führen diese Summen, aus denen ihnen eine Verbindlichkeit erwächst, genau an, die eine als „Darlehensguthaben von Aktionären", die andere als „Depositen". Die übrigen begnügen sich damit, ein Delkrederekonto in der Bilanz zu führen. Aus dessen Höhe kann man allerdings schließen, daß die Verbindlichkeiten der oben geschilderten Art tatsächlich sehr hohe sind.

Sehr zu bedauern ist, daß die Bilanzen zu volkswirtschaftlichen Untersuchungen nur in so geringem Maße verwertbar sind, einerseits wegen der Verschiedenartigkeit der Aufstellung, besonders aber weil oft ganz verschiedene Dinge unter einem Posten zusammengefaßt sind. Wenn z. B. ein Posten lautet: „Debitoren abzüglich Kreditoren und zweifelhafte Forderungen, sowie Darlehen gegen Sicherheit", so scheidet diese Bilanz für unsere Untersuchung naturgemäß aus. Daß überhaupt die Brauchbarkeit einer Bilanz zur Beurteilung des betreffenden Unternehmens unter solcher Ungenauigkeit der Angaben leidet, sei hier nur nebenbei erwähnt. Gerade aus dem Verhältnis der Menge der zweifelhaften Forderungen zum Gesamtumsatz kann man einen Schluß auf die Vorsicht der Leitung des Unternehmens bei der Kreditgewährung ziehen.

Gewährt die Brauerei selbst das Darlehen, so läßt sie sich in der Regel Akzepte in entsprechender Höhe dafür geben und sich eine Sicherungshypothek eintragen, die freilich von der ersten Stelle oft ziemlich weit entfernt ist. Die Akzepte werden dann diskontiert und bei Verfall von der Brauerei, die meist als Domizil augegeben ist, eingelöst, häufig auch von ihrem Bankier. Dann wird ein neuer Wechsel ausgeschrieben, akzeptiert etc. Er geht denselben Weg wie der erste. Ist inzwischen auf das Darlehen abbezahlt worden, so wird der Prolongationswechsel entsprechend kleiner.

Die Abzahlungen erfolgen in der Regel in Form des sogenannten Bieraufschlages. Der Bierabnehmer muß für jeden

Hektoliter z. B. statt des gewöhnlichen Preises von 17 Mk. 20 Mk. bezahlen. Meist halbjährlich werden die gezahlten Aufschläge zusammengerechnet und als einheitliche Abschlagszahlung von der Schuld abgeschrieben. Die Zwischenzinsen fallen fast durchweg der Brauerei zu.

Da diese sich das Geld für die Darlehen meist zum Bankdiskont verschaffen kann, selbst aber meist den von den Sparkassen geforderten Zinssatz verlangt, so sind die Einnahmen aus dieser Art Darlehensgeschäft gar nicht unbeträchtlich, besonders da alle damit in Verbindung stehenden Unkosten in der Regel zu Lasten des Darlehennehmers gehen. Da dieser sich auch noch für lange Zeit, bis zu 10 Jahren, über die Tilgung des Darlehens hinaus zur Bierabnahme bei der betreffenden Brauerei verpflichten muß, hat diese auch hieraus wieder ganz bedeutende Vorteile.

Oft werden diese allerdings dadurch stark beeinträchtigt, daß die Konkurrenz den Darlehenszinsfuß herabdrückt. Auch dürften direkte Ausfälle nicht allzu selten sein. Wie groß freilich das Risiko ist, kann man nur in den seltensten Fällen aus den Bilanzen ersehen. Wo die Abschreibungen auf zweifelhafte Forderungen zahlenmäßig angegeben sind, machen sie 1 bis 2% von der Bruttoeinnahme aus, es sind dies allerdings mehrfach 10% vom Reingewinn.

Kleinere Brauereien lassen sich statt einer Sicherungshypothek auch wohl eine Realhypothek eintragen, um im Hypothekenbrief ein Objekt in der Hand zu haben, das beim Bankier hinterlegt werden kann, falls dieser bei der Diskontierung etc. Sicherheiten verlangt. Dem Darlehensnehmer wird dann in der Regel eine Bescheinigung darüber gegeben, daß Hypothek und Wechsel aus derselben Forderung entstanden sind. Daß trotz eines solchen Beweises der Schuldner im Falle des Konkurses seiner Brauerei beide Papiere einlösen muß, hat sich vor wenigen Jahren beim Zusammenbruch einer hiesigen Brauerei gezeigt, die Hypothekenbriefe und entsprechende Wechsel an verschiedenen Stellen versilbert hatte.

Gibt nicht die Brauerei selbst das Darlehen, sondern ein Aufsichtsrat oder Aktionär, so wird dieser in der Regel eine Realhypothek verlangen, um eine Sicherheit in Händen zu

haben. Von dem Verlangen eines Akzeptes wird er meist Abstand nehmen, da er ja sein Kapital anlegen will. Deshalb wird ihm an einer schnellen Ablösung auch selten etwas gelegen sein; so gut verzinslich und risikolos kann er sein Geld sonst kaum anlegen, da hier ja die Brauerei das Risiko trägt.

Die Brauerei aber muß darauf sehen, daß ihre Darlehen allmählich zurückgezahlt werden, damit ihre Ausstände nicht gar zu mächtig anwachsen und besonders damit die einzelnen Darlehen durch die Abzahlung sicherer werden. Von Jahr zu Jahr aber mehren sich trotzdem die Fälle, in denen die Brauereien zur Sicherung ihrer Forderungen ganze Wirtschaften übernehmen müssen. Meist setzen sie dann einen Verwalter mit Gewinnbeteiligung hinein und sichern sich so auch fernerhin den Absatz [1]).

In der geschilderten Art der Kreditverhältnisse liegt eine schwere Gefahr für die Wirte, daß sie nämlich einesteils mehr und mehr unselbständig werden, anderenteils ihnen aber durch zu leichtes Kreditgewähren von seiten der Brauereien fast unerschwingliche Zinslasten auferlegt werden. Für Kreditgeber und Kreditnehmer aber bergen die erwähnten Verhältnisse noch eine andere Gefahr. Da die Wirte in ruhigen Zeiten ihr Kreditbedürfnis ausschließlich bei den Brauereien befriedigen, werden sie bei Krisen sehr schwer irgend jemand anderen finden, der ihnen mit Geld zu Hilfe kommt. Wenn aber schwere Zeiten für die Wirte kommen infolge von Streik, wirtschaftlichem Niedergang oder ähnlichem, dann leiden auch die Brauereien mit darunter und leicht kann dann der Fall eintreten, daß diese gerade im entscheidenden Augenblick gar nicht in der Lage sind, ihre Wirte zu unterstützen. Kann für die Brauereien aber schon die bei solchen Krisen verminderte Absatzmöglichkeit gefährlich werden, so verdoppelt und verdreifacht sich die Gefahr dadurch, daß gerade in solchen Augenblicken große Kapital- und Zinsausfälle aus den den Wirten gewährten Darlehen unausbleiblich sind.

Mehr und mehr bricht sich denn auch in den beteiligten Kreisen die Überzeugung Bahn, daß die heutigen Verhältnisse

[1] Die einschlägigen Münchener Verhältnisse vgl. bei Trefz: „Das Wirtsgewerbe in München". Münchener volksw. Studien, Stück 33.

leicht ein Ende mit Schrecken nehmen könnten, wenn nicht rechtzeitig Abhilfe geschaffen wird. Dringend ist deshalb zu wünschen, daß der augenblicklich bei dem Verband rheinisch-westfälischer Brauereien zur Beratung stehende Darlehensschutzvertrag angenommen wird und sich eine genügende Anzahl Brauereien darauf verpflichten. Durch den Vertrag wird zunächst als Minimalzinssatz für direkte und indirekte Darlehen der Brauereien der bei den Sparkassen übliche festgesetzt, dann aber auch die Höchstbeleihungsgrenze in solider Weise normiert. Dadurch wird zunächst nur der Nutzen der Brauereien gesichert und ihr Risiko vermindert, im Laufe der Zeit aber werden die Wirte mehr und mehr zu den eigentlichen Kreditinstituten übergehen, wo sie dann zu gleichen Bedingungen Geld bekommen können, ohne sich betreffs ihres Bierbezuges irgendwie zu binden oder die sonstigen Unannehmlichkeiten der Geldaufnahme bei den Brauereien: Akzeptgabe etc. auf sich nehmen zu müssen.

Die Wirte, die jetzt ihr Dasein durch 8. bis 10. von den Brauereien gewährte Hypotheken fristen, suchen einen derartigen Darlehensschutzvertrag natürlich zu hintertreiben mit aller Macht und allen Mitteln. Die besseren Elemente unter ihnen aber sehen mehr und mehr ein, daß der Vertrag auch in ihrem Interesse ist. Würden durch die schärfere Überwachung der Kreditgewährung manche der vielen zweifelhaften Existenzen unter den Wirten ausgemerzt, wäre das für die Allgemeinheit ebensowenig ein Verlust wie für die übrigen Wirte, die gerade unter der Konkurrenz solcher Leute oft zu leiden haben. Die Kreditwürdigkeit der Wirte im allgemeinen würde sich nach dieser Ausmerzung heben und die Befriedigung des Kreditbedürfnisses dadurch naturgemäß verbilligen.

Der Flaschenbierhandel ist bei den verschiedenen Brauereien verschieden organisiert. Im allgemeinen haben die großen Brauereien den Verschleiß des Flaschenbieres an einen oder auch zwei Verleger vergeben, die als selbständige Unternehmer auftreten. Diese lassen in ihren eigenen Fuhrwerken das Bier von der Brauerei abholen und schicken die Wagen dann in der Stadt herum; Abends müssen die Kutscher mit dem Verleger abrechnen, und da sie diesen durchweg bar bezahlen

müssen, wird auch an diesen Bierwagen Bier nur gegen bar abgegeben. Dadurch sind dann auch die Verleger in der Lage, regelmäßig bar an die Brauerei zu zahlen, es geschieht dies meist wöchentlich, seltener monatlich. Von diesen größeren Verlegern wird seitens der Brauereien eine Kaution meist nicht verlangt.

Dies geschieht dagegen fast durchweg bei den meist kleineren Brauereien, die mit einer größeren Anzahl kleiner Bierverleger arbeiten. Der Verleger muß eine Kaution von einigen hundert Mark stellen, wogegen ihm die Brauerei Wagen und Pferd zur Verfügung stellt und bis zu einer gewissen Höhe Bierkredit einräumt. Mit diesem Wagen zieht der Unternehmer los und sucht sein Bier abzusetzen. Da er vielmehr darauf angewiesen ist, sein Bier loszuschlagen, als der Kutscher des großen Verlegers, dem eventuell Lagerräume etc. zur Verfügung stehen, gibt er unter Umständen auch Bier auf Kredit ab. Bleibt dann bald hier, bald da, die Zahlung aus, so kommt der Händler sehr schnell in Schwierigkeiten. Zunächst bekommt er noch auf seine Kaution hin Bier, aber bald ist auch diese erschöpft, Pferd und Wagen werden von der Brauerei eingezogen und gegen neue Kaution einem neuen Unternehmer überlassen, der ebenso wie sein Vorgänger bald Fiasko machen wird, wenn er sich auf Kreditgewährung einläßt. Für die Brauerei aber ist der Flaschenbierhandel stets eine in regulären Zeiten ziemlich gleichmäßig und sicher fließende Quelle barer Einnahmen, sei er nun so oder so organisiert.

Sehen wir uns zum Schluß noch die gebräuchlichen Bedingungen an, unter denen die Brauereien ihre Materialien, im wesentlichen Gerste, Malz und Hopfen kaufen.

Für den Handel mit Braugerste sind die Usancen im allgemeinen die gleichen wie beim übrigen Getreidegeschäft, nur die Bestimmung der Qualität richtet sich dem Zweck entsprechend nach anderen chemischen Eigenschaften. Bezahlt wird meist gegen Kassa, seltener mit 2Monatsakzept. Bei Kassazahlung wird Bankdiskont abgezogen.

Da der Malzfabrikant die Gerste auch in der eben geschilderten Weise zahlen muß, muß auch er beim Verkauf auf pünktliche Zahlung sehen. Die gebräuchlichen Bedingungen

sind eigenes 3Monatsakzept oder Kassazahlung mit 1½ % Skonto. Da die Brauereien ihre Wechsel meist unter 6 % diskontieren lassen können, tun sie dies in der Regel und zahlen bar.

Ganz anders liegen die Verhältnisse beim Hopfenhandel. Dieser ist ein reines Saisongeschäft. Ende September und im Laufe des Oktobers ist die Hopfenernte und um diese Zeit zahlt der Händler den teilweise schon früher gekauften Hopfen. Bis Januar behält er ihn zum Sortieren etc. auf dem Lager. Dann geschieht der Versand an die Brauereien. Der Händler aber kann sein Geld vor September im Geschäft nicht wieder anlegen. Er kann nur den gewöhnlichen Kapitalzins damit verdienen, deshalb hat er kein besonderes Interesse, es vor September zu bekommen, er gewährt 8 bis 9 Monate Ziel und gewährt bei Barzahlung nur etwa Bankdiskont. Eine Risikoprämie braucht er, wenigstens bei großen Brauereien, kaum zu rechnen. Dagegen hofft er sich durch die Kreditgewährung die Kundschaft zu erhalten.

Die Zahlungen beim Kohlenhandel

Durch die Bildung des Kohlensyndikates ist auch der Kohlenhandel organisiert oder wenigstens in geregeltere Bahnen geführt.

Vor Bestehen des Kohlensyndikates und seiner Vorläufer, der Kohlenverkaufsvereine zu Dortmund, Bochum, Essen, Mülheim a. d. Ruhr, suchten die einzelnen Bergwerke bezw. Bergwerksgesellschaften selbst ihre Produktion abzusetzen. Die Verkäufe fanden bestmöglich statt und zeigten große Verschiedenheit in Bezug auf Verkaufsbedingungen und Zahlungsmodus sowohl wie Absatzgebiet, Abnahmezeiten und Raten etc. Dadurch wurde eine große Unsicherheit im Kohlenhandel geschaffen und eine nicht im Interesse der Konsumenten liegende Spekulation der Händler gefördert.

Je nach Lage des Kohlenmarktes wurden geringere oder weitgehende Konzessionen gemacht. Allgemein war üblich: $1\frac{1}{2}$ bis 2% Skonto bei Barzahlung innerhalb 14 Tagen nach dem Liefermonat oder Zahlung in Wechseln. Letztere Zahlweise dürfte überwogen haben. Der Platzhändler erhielt solche Wechsel durchweg von kleineren Fabriken, die er bediente, oder auch von Privatleuten und zahlte hiermit bei seinem Lieferanten, dem Kohlengroßhändler, der seinerseits auch von seinen Abnehmern, meist größeren Fabriken, durchweg Wechsel, Kundenwechsel sowohl wie eigene Akzepte, in Zahlung nehmen mußte und hiermit bei den Bergwerken regulierte, sofern er es nicht vorzog, einen Teil der Wechsel und zwar die größeren auf Bankplätze, bei Bankiers zu diskontieren, um ganz oder teilweise dann in bar mit Skontoabzug zu regulieren. Auf diese Weise erhielten die Bergwerksbetriebe vorwiegend kleinere Wechsel auf Nebenplätze, mit denen vielfach die Lieferanten für Grubenholz, Maschinen und Bergwerksbedarfsartikel be-

zahlt wurden. Die Zechen waren gezwungen, einen großen Teil der Wechsel, der ihnen als Rest verblieb, ihren Bankiers zu geben, um bares Geld für die Löhne zu schaffen. Der Scheckverkehr war ein geringer.

Wie anders stehen die Zechen jetzt da. Jetzt können sie immer damit rechnen, ihre sämtlichen Gelder vom Syndikat pünktlich spätestens am 20. jeden Monats bar zu erhalten. Dadurch sind sie der Notwendigkeit überhoben, die Banken irgendwie in Anspruch zu nehmen, ausgenommen vielleicht, wenn es sich um die Beschaffung der Gelder für eine große Neuanlage oder ähnliches handelt. Die Lieferanten der laufenden Bedarfsartikel werden durchweg bar bezahlt und zwar an demselben Tage, an dem die Zeche ihre Gelder bekommt, zwischen dem 15. und 20. jeden Monats. So verbessert sich durch die vom Kohlensyndikat eingeführte Zahlungsart nicht nur die wirtschaftliche Lage der Zechen, sondern auch die ihrer Lieferanten. Wie sie auf die Abnehmer wirkt, zeigt das folgende.

Bei dem früheren Kampf um Absatz war es namentlich denjenigen Bergwerken, welche weniger begehrte Kohlen auf den Markt brachten, unmöglich, unter ihren Abnehmern eine Auswahl zu treffen. Unter ihnen befanden sich viele, die sowohl hinsichtlich ihrer Mittel, wie ihrer Geschäftskenntnis und geübten Praxis nicht genügende Garantien für die ordnungsgemäße Erfüllung abgeschlossener Lieferungsverträge boten.

Das Bild änderte sich mit der Bildung der Kohlenverkaufsvereine und noch mehr mit der Konstituierung des Kohlensyndikates. Nicht genehme Abnehmer wurden ausgeschaltet. Diejenigen Großhändler, die sich bewährt hatten und deren materielle Mittel Sicherheit für den Geschäftsverkehr boten, erhielten für genau abgegrenzte Gebiete den Alleinverkauf bestimmter Kohlensorten. Von dem Händler wurde eine Kaution, etwa in Höhe der Bezüge für 1½ Monate verlangt, in sicheren Papieren, Eintragungen oder Bürgschaften. Hiermit hörte die „wilde“ Konkurrenz im Kohlengeschäft mehr und mehr auf.

Der Großhändler muß bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats in bar an das Kohlensyndikat zahlen und

hat seinerseits auf seine Abnehmer hingewirkt, daß er im allgemeinen in gleicher Weise Zahlung erhält. Abzug von Skonto wird nicht mehr bewilligt. Bei Verzögerung der Zahlung werden 5% Verzugszinsen gerechnet. Wechsel werden nur ausnahmsweise und durchweg nur unter Anrechnung von Diskont und eventuell von Inkassospesen in Zahlung genommen. Die Regulierung in guten Schecks, selbstverständlich nur auf Bankplätze, hat gegen früher zugenommen und wird der Barzahlung gleich geachtet.

Für den größten Teil der Absatzgebiete haben sich durch Zusammenschluß der Kohlengroßhändler im Einverständnis mit dem Syndikate Kohlenhandelsgenossenschaften — zu Dortmund, Hannover, Kassel, Bremen, Magdeburg, Mülheim a. d. Ruhr und Utrecht — gebildet.

Letztere können mehr wie die Kohlengroßhändler in freien Gebieten bei ihren Abnehmern auf die Zahlung in bar kurz nach dem Liefermonat halten und von Abnehmern, deren Verhältnisse nicht genügend sicher scheinen, Stellung entsprechender Sicherheiten erreichen. Ausgeschlossen ist aber auch hier nicht, daß einzelnen Abnehmern längere Kredite gewährt werden. Namentlich geschieht dies bei wünschenswerten stärkeren Lagerungen bezw. Kohlenbezügen im Sommer.

Während das Kohlensyndikat bei dem kolossalen Umfange seiner Geschäfte zu einer gleichförmigen, mehr schematischen Behandlung seiner Abnehmer gezwungen ist, erfolgt bei den Kohlenhandelsgesellschaften und -Großhändlern die Erledigung der Geschäfte mehr in rein kaufmännischer Weise unter Berücksichtigung aller besonderen Umstände, so daß auch Ausnahmen von Fall zu Fall zugestanden werden.

Durch die geschilderte, gegen die Zeit des freien Wettbewerbes der Zechen veränderte Organisation des Kohlenhandels ist auch eine Gesundung des Kleinhandels bezw. der Kohlenplatzgeschäfte eingetreten, und diese sind gezwungen, den Umfang ihres Geschäftes ihren Betriebsmitteln anzupassen, was früher bei der leichtfertigen Kreditgabe und großen Konkurrenz nicht der Fall war. Vor allem aber sind durch das Syndikat die früher so häufig auftretenden plötzlichen und großen Preisschwankungen, die so viele Zahlungseinstellungen

schwacher Abnehmer zur Folge hatten, unmöglich geworden. Der Kohlenhandel ist in ruhigere Bahnen gekommen und kann infolge des geringeren Risikos mit geringeren Preisaufschlägen weiterverkaufen, womit freilich nicht unbedingt gesagt sein soll, daß er stets billiger verkauft als früher.

Einen Kohlenkleinsthandel, wie er in vielen anderen Bezirken zusammen mit Holz- und Kartoffelhandel betrieben wird, gibt es hier im Bezirk kaum, da die meisten Arbeiter Kohlen von ihren Werken zu billigem Preise bekommen können.

Die Zahlungen in der Eisenindustrie

Mit Ausnahme der meisten Fertigfabrikate sind fast alle Zweige der rheinisch-westfälischen Eisenindustrie syndiziert. Alle diese Syndikate rechnen es mit zu ihren Aufgaben, durch ihre Zahlungsbedingungen zur Regelung und Sicherung der Kreditverhältnisse beizutragen.

Bei weitaus den meisten dieser Syndikate sind alle Bestellungen an das Syndikatskontor zu richten und werden von diesem an die einzelnen Werke verteilt. Das vom Syndikat beauftragte Werk liefert direkt an den Besteller, schickt aber die Rechnungen an das Syndikat und dieses gibt sie an den Besteller, der dann auch an das Syndikat zu zahlen hat und zwar bar am 15. des der Lieferung folgenden Monats. Am folgenden Tage erhalten dann die einzelnen Werke die ihnen zukommenden Summen, meist per Giroüberweisung.

Da die Entscheidung über Annahme oder Ablehnung eines Auftrages nicht bei dem einzelnen Werk, sondern beim Syndikat liegt, so ist es eine logische Notwendigkeit, daß dieses seinerseits auch das Delkredere für den pünktlichen Eingang der Bezahlung den Werken gegenüber für jeden diesen überwiesenen Auftrag übernimmt.

Die Syndikate selbst schützen sich dadurch vor Verlusten, daß die Zahlungsbedingungen seitens der Abnehmer pünktlich eingehalten werden müssen. Außerdem wird in Fällen, wo der Abnehmer nicht unbedingt gut ist, eine Hinterlegung von Wertpapieren, hypothekarische Sicherheiten oder Bürgschaft verlangt in Höhe des Umsatzes, den der betreffende Kunde durchschnittlich für $1\frac{1}{2}$ Monate beim Syndikat hat. Dadurch ist ein Risiko auch für das Syndikat fast völlig ausgeschlossen.

Selbstverständlich ist, daß die wirtschaftlich stärksten Ver-

bände auch mit ihren Zahlungsreformbestrebungen am weitesten durchgedrungen sind. Je mehr Konkurrenz einem Syndikat durch außenstehende Werke gemacht wird, desto eher wird es sich manchmal gezwungen sehen, dieselben weniger strammen Zahlungsbedingungen für einen Kunden gelten zu lassen wie ein Konkurrent. Aber auch sonst ist es nicht ausgeschlossen, daß die Zahlungsbedingungen nicht unbedingt Barzahlung verlangen, sondern 3 Monats-Bankwechsel oder 1½ % Skonto bei Barzahlung zulassen. Meist läßt aber dann der Kunde doch das Papier selbst diskontieren. Da für Zahlungen an die Syndikate nur erstklassige Wechsel in Frage kommen, sind diese stets zum Privatdiskont unterzubringen. Der Kunde zahlt also diesen Privatdiskont plus etwa ⅛ % Provision und Stempelgebühr an die Bank, überweist bar an das Syndikat und zieht dabei 6 % p. a. Skonto ab; er verdient so die Differenz zwischen Skonto und Diskont.

Schecks auf Bankplätze werden von den meisten Syndikaten wie bares Geld genommen, die gebräuchlichste Zahlungsweise aber ist die auf Reichsbankgirokonto. Einzelne, meist kleinere Syndikate, schließen die Zahlung durch Scheck sogar aus und verlangen unbedingt Giroüberweisung. Die Kassenführung der meisten Syndikate liegt in der Hand großer Banken.

Die eben geschilderten Verhältnisse finden sich in der Eisenindustrie sowohl bei den Vereinigungen der Rohmaterialieferanten, wie bei denen der Halbzeugfabrikanten.

Die Zahlungsbedingungen sind in der Hauptsache übereinstimmend für das Roheisensyndikat, den Stahlwerksverband, den Stabeisenverband, das Weißblechsyndikat, das Walzdrahtsyndikat, den Verband deutscher Feinblechwalzwerke, den Kupferdrahtverband, das Drahtflechtsyndikat, sowie die meisten anderen, darunter auch einige Kleineisensyndikate, wie Stiefeleisen-, Splinten- und Holzschraubensyndikat.

Nicht durch Syndikatsvertrag geregelt sind die Bedingungen für den Bezug der Hütten an fremdländischem und spanischem Erz. Wenn eine Ladung solcher Erze abgeht, wird im Abgangshafen eine Probe zurückbehalten und analysiert. Sobald das Erz am Bestimmungshafen Duisburg oder Dortmund ankommt, wird ebenfalls eine Probe entnommen und vom Käufer

analysiert. Sobald dies geschehen, wird der Verkäufer benachrichtigt und an ein und demselben Tage schicken Verkäufer und Käufer sich die Resultate ihrer Analysen zu. Stimmen diese bis auf bestimmte Prozente überein, so wird danach der Preis berechnet und die Ware sofort bezahlt, entweder durch Überweisung oder häufig durch Schecks auf London und nach Spanien mit solchen auf Paris. Stimmen die Analysen nicht überein, so wird von einem vorher vereinbarten Chemiker eine Schiedsanalyse gemacht und auf Grund dieser der Preis festgesetzt. Um durch diese manchmal wochenlang dauernde Verzögerung keine allzu großen Zinsdifferenzen eintreten zu lassen, wird häufig ein Teil des Preises sofort bei Ankunft des Konnossements gegen dessen Aushändigung gezahlt und der etwaige Mehr- oder Minderpreis bei der Restzahlung nach der Analyse ausgeglichen.

Die Lieferung von Rohmaterial oder Halbzeug nach dem Auslande geschieht von den Syndikaten meist gegen Konnossement. Einzelunternehmen liefern ausnahmsweise an altbewährte Kunden auch gegen monatliche Rechnung.

Bei den Syndikatsbedingungen für den Inlandsverkehr wird es von allen Beteiligten besonders angenehm empfunden, daß sich jetzt durchweg ein einheitlicher Zahlungstermin eingebürgert hat, der 15. jedes Monats. Dadurch erhält jede Kasse ihre Eingänge gerade an dem Tage, wo sie selbst wieder Zahlungen zu leisten hat, wodurch eine große Vereinfachung des Verkehrs herbeigeführt wird [1]). Dabei werden aber auch viele Zinsverluste vermieden, die bei den sonst notwendigen größeren Kassenbeständen unvermeidlich wären.

Die Einführung gerade des 15. als Zahlungstag ist einesteils darauf zurückzuführen, daß in vielen Fällen die Geschäftsabschlüsse für den vorhergehenden Monat nicht früher fertig sind, in der Hauptsache rührt sie aber vom Kohlensyndikat her, das seine Gelder bis zum 15. jeden Monats verlangt und spätestens am 18. jeden Monats wirklich haben muß, da diese dann an die einzelnen Zechen überwiesen werden

[1]) Auf das Wünschenswerte dieser Verhältnisse verweist Schraut: Die Organisation des Kredits S. 43.

müssen, wo sie am 20. und 21., den Hauptlohntagen, gebraucht werden.[1])

In der Fertigwarenfabrikation ist es auch in der Eisenindustrie außer einigen Kleineisensyndikaten, die meist auch nur Preiskonventionen sind, zu Syndikatbildungen noch nicht gekommen und wird es wegen der Vielgestaltigkeit der Produkte auch nur sehr schwer dazu kommen. Unter der dadurch freibleibenden Konkurrenz leidet die Straffheit der Zahlungsbedingungen oft recht bedenklich.

Zwar haben sowohl der Verein deutscher Werkzeugmaschinenfabriken, als auch der Verein deutscher Maschinenbauanstalten in ihren allgemeinen Bedingungen für Lieferung von Maschinen als Norm aufgestellt: Es soll gezahlt werden 1/3 bar bei Bestellung, 1/3 bei Versand und 1/3 3 Monate später, doch müssen oft viel längere Kredite gewährt werden, um eine Bestellung zu sichern. Oft wird die Anzahlung schon in Akzepten genommen, bei Versand nochmals ein Akzept und nach 3 Monaten auch wieder ein Akzept auf 3 Monate. Speziell bei Werkzeugmaschinen müssen oft noch viel längere Fristen gewährt werden, um den Abnehmern, zum Teil Kleingewerbetreibenden, den Kauf überhaupt zu ermöglichen. Bei Druckereimaschinen sollen Ziele bis zu 2 Jahren keine Seltenheit sein. In der Regel werden 3 Monatsakzepte verlangt, die dann jedesmal bei Verfall prolongiert werden. Längere Wechsel bringt kein Geschäftsmann gern in Umlauf, weil die Banken diesen durchweg mit Mißtrauen begegnen.

Sehr lästig ist es für viele Maschinenfabrikanten, — besonders kommen natürlich auch hier Werkzeugmaschinenfabriken in Frage —, daß sie sich eine Anrechnung von Rohmaterial gefallen lassen müssen. Eines der größten Stahlwerke Deutschlands hat diese Unsitte vor einigen Jahren eingeführt. Zur Zeit einer recht ungünstigen Konjunktur im Maschinenbaugewerbe lagen Anfragen des betreffenden Werkes in Bezug auf Lieferung von Werkzeugmaschinen gedruckte Zettel des Inhaltes

[1]) § 5, Abs. 6 des Syndikatsvertrages sagt: Die von den Zechenbesitzern monatlich zu erteilenden Rechnungen über gelieferte Kohlen, Koks und Briketts sind seitens des rhein.-westf. Kohlensyndikats am 20. des der Lieferung folgenden Monats zu begleichen.

bei: Sollten Sie nicht gewillt sein, 50 % des Betrages Ihrer Lieferung in Rohmaterial von uns in Zahlung zu nehmen, bitten wir von einer Offerte von vornherein als aussichtslos absehen zu wollen.

Jetzt ist man wenigstens schon dahin gekommen, daß diese Rohmaterialabnahme auf 2 Jahre nach der Maschinenlieferung verteilt werden darf und die Lieferung vorher bar bezahlt wird und ebenso später wieder die Rohmateriallieferung, und zwar zum Tagespreis. Trotzdem müssen die Maschinenfabrikanten infolge dieser Bedingung häufig viel mehr Rohmaterial auf Lager nehmen als sie eigentlich nötig haben. Dies wird sofort klar, wenn man bedenkt, daß bei vielen Maschinen das Rohmaterial nur etwa 10 % des Wertes ausmacht.

Sogar der Staat bereitet seinen Lieferanten ähnliche Schwierigkeiten, indem er z. B. bei Vergebung von Brückenneubauten vom Bauausführer verlangt, daß er das gesamte Material der alten Brücke übernehme, obgleich Konstruktionswerkstätten damit nichts anzufangen wissen. [1])

Nicht unerwähnt soll noch die durch die Syndikate herbeigeführte Veränderung der Kreditverhältnisse in der Eisenindustrie bleiben. Während früher die Rohmaterialienproduzenten den Weiterverarbeitern ihre Produkte kreditieren mußten und, wenn sie dies nicht aus eigenen Mitteln konnten, die Hilfe der Banken in Anspruch nehmen mußten, brauchen sie dies jetzt, da sie ihre Gelder pünktlich vom Syndikate bekommen, nur in Ausnahmefällen, bei Neubauten oder ähnlichem. Der Weiterverarbeiter aber, der Fertigwarenfabrikant, der früher Kredit von seinem Lieferanten bekam, muß jetzt pünktlich zahlen, dabei aber meist, nach wie vor, seiner Kundschaft kreditieren. Kann er beides nicht aus eigenen Mitteln, so muß er sich jetzt an die Banken wenden. Dadurch ist bei manchen Banken eine ganz bedeutende Veränderung ihres Kundenkreises eingetreten.

---

[1]) Siehe Bericht der Dortmunder Handelskammer 1904.

Die Zahlungen bei Import und Export

Der Import spielt im hiesigen Bezirk eine verhältnismäßig untergeordnete Rolle. Die wichtigsten Importartikel sind Lebensmittel, besonders Getreide, sowie Holz und Erze. Eigentliche Importgeschäfte gibt es hier nicht. Die beim Import der genannten Artikel in Betracht kommenden Zahlungsbedingungen sind in den betreffenden Einzelabschnitten zu finden.

Eine ganz bedeutende Rolle spielt dagegen der Exporthandel im rheinisch-westfälischen Industriebezirk.

Mehr und mehr macht sich auch hier das Bestreben der Fabrikanten geltend, sich von den Exporteuren frei zu machen und in den verschiedenen Ländern eigene Verbindungen anzuknüpfen. Dabei muß man indessen bei verschiedenen Industrien verschiedene Gründe unterscheiden. Wenn z. B. die meisten Syndikate in der Eisenindustrie den Verkauf nach dem Auslande mehr und mehr in die eigene Hand zu nehmen suchen, so wollen sie nicht nur die Exporteurprovision, der bei den meist großen Abnehmern ein verhältnismäßig kleines Risiko gegenübersteht, sparen, sondern sie wollen sich auch dagegen sichern, daß ihr Export auf Umwegen wieder nach Deutschland kommt und ihnen hier Konkurrenz macht. Sind die Exporteure noch nicht ganz ausgeschaltet, wie z. B. beim Stahlwerksverband, so verlangt das Syndikat Duplikatfrachtscheine, um sich gegen diese Wiedereinfuhr einigermaßen zu schützen.

Manche Industrien aber, z. B. Reitgeschirre und Bronzewaren, suchen mit der ausländischen Kundschaft unter Ausschluß des Exporteurs in direkte Beziehungen zu treten, sei es durch Agenten oder durch Reisende, weil der erfolgreiche

Vertrieb dieser Artikel eine Branchekenntnis erfordern soll, die der Exporteur sich so leicht nicht aneignen kann.

Wenn es aber beim Export einer Ware mehr auf genaue Kenntnis des ausländischen Marktes als auf genaue Kenntnis der Ware ankommt, ist die Stellung des Exporteurs noch unerschüttert und man kann annehmen, daß immer noch weitaus der größte Teil des Exportes aus dem hiesigen Bezirk durch die Hand der Exportgeschäfte geht. Sind Hamburger und Bremer Häuser wohl auch beteiligt daran, so sind die Hauptexporteure für die Ausfuhr aus Rheinland und Westfalen, besonders für Kleineisen und andere Metallwaren, Stahl-, Bronze-, Nickel-, Neusilberwaren etc., doch besonders in Iserlohn ansässig.

Die Zahlungsbedingungen der meisten dieser Firmen stimmen fast völlig überein. Das Folgende gibt eine Übersicht für die wichtigsten Ausfuhrländer, mit denen Iserlohner Firmen in Verbindung stehen.

Rußland verlangt durchweg recht lange Kredite, in der Regel 6 Monate nach Empfang der Ware. Für den Transport müssen nach dem europäischen Rußland 2, nach Sibirien und Transkaspien 3 Monate gerechnet werden. Entsprechend den längeren Zielen und der größeren Unsicherheit in jeder Beziehung, wird für Sibirien und Transkaspien ein höherer Skonto bei Barzahlung gewährt. Während er für das europäische Rußland 3 % beträgt, sind für das übrige Rußland 4 bis 5 % üblich. In ganz Rußland aber wird von dem Kassaskonto nur in sehr seltenen Fällen Gebrauch gemacht, was teils direkt aus dem häufigen Mangel an barem Gelde, teils aus der im Verhältnis zum russischen Diskont geringen Höhe des Skontos erklärlich ist. Wird Barzahlung nicht geleistet, so verlangt der Exporteur fast stets Akzept, und zwar mehr und mehr auf Mark lautend. Nach Transkaspien wird Ware ohne $^1/_3$ Anzahlung nicht geliefert und für den Rest Akzept verlangt. Diskontiert werden diese russischen Akzepte nur in seltenen Fällen, weil sehr viele auf Nichtbankplätze lauten, und auch der russische Diskontsatz unseren Debetzinssatz meist noch übersteigt. Die Wechsel werden vielmehr einem russischen Bankhause zum Einzug übersandt und dieses überweist dann

nach Eingang den Gegenwert, abzüglich seiner Spesen etc. an die deutsche Bankverbindung des Exporteurs.

Der frühere russische Brauch, Markwechsel mit 3 Monatskurs zu bezahlen, findet sich nur noch an vereinzelten Plätzen. Üblich ist er z. B. noch in Charkow. In Odessa pflegt man Markwechsel mit dem Vermerk zu akzeptieren: „In Scheck zahlbar." Bei Fälligkeit erhält dann der Aussteller bezw. seine Bank einen Markscheck auf Deutschland. Im allgemeinen wird der Markwechsel jetzt mit Vistakurs bezahlt auch ohne besondere Verabredung oder Bemerkung auf dem Wechsel, was noch vor wenigen Jahren nicht üblich war.

Für Skandinavien ist das gebräuchliche Ziel 4 Monate. Innerhalb 10 Tagen werden 2 % Skonto gewährt. Bar bezahlt wird indessen auch nur selten, da der Skonto mit 6 % pro Jahr den gewöhnlichen Diskontsatz zu wenig übersteigt. Dabei gelten die dortigen Firmen meist als gut und wird Akzept nur bei außergewöhnlich langem Kredit verlangt. Sonst werden einfach Tratten, durchweg auf Mark lautend, an ein skandinavisches Bankhaus gesandt und durch dieses eingezogen. Der Gegenwert wird dann nach Deutschland überwiesen. Bezahlt ein skandinavisches Geschäft direkt nach Deutschland, so geschieht dies meist mit Scheck auf Hamburg.

In Finnland sind die Verhältnisse ganz ähnliche wie in Skandinavien. Das gebräuchliche Ziel aber ist 3 Monate gegenüber 2 % Skonto. Etwa ⅓ der Kundschaft zahlt sofort bar.

Auch bei holländischen Kunden wird Akzept meist nicht verlangt. Wird innerhalb 30 Tagen bezahlt, so werden 2 % Skonto vergütet, sonst durch ein holländisches Bankhaus nach 90 Tagen eine meist auf Mark lautende Tratte vorgelegt, die mit 14 Respekttagen in der Regel pünktlich eingelöst wird. Daß trotz des auffallend günstigen Skontos nur selten bar bezahlt wird, ist nur durch eine gewisse Abneigung des Holländers gegen die Aufnahme von Bankgeldern zu erklären.

Mit den Ländern der lateinischen Münzkonvention wird bisher noch meist in Francs verrechnet, doch machen sich mehr und mehr Bestrebungen geltend, auch hier allen Ge-

schäften deutsche Währung zu Grunde zu legen. Akzept wird mit Ausnahme von Griechenland meist nicht verlangt. Die Kosten der Akzepteinholung würden zu groß sein im Verhältnis zu der dadurch gewährten größeren Sicherheit.

In Frankreich und Belgien zahlen etwa 1/4 der Kunden innerhalb 30 Tagen mit 2 % Skonto, die übrigen gegen Tratte nach 3 Monaten.

Für Spanien ist das gebräuchliche Ziel 4 Monate. Bei Barzahlung werden innerhalb 30 Tagen 2 % Skonto gewährt. Etwa 1/5 der Kundschaft zahlt mit Scheck auf Paris oder Hamburg.

Portugal beansprucht meist 6 Monate Ziel oder 3 % Skonto innerhalb 30 Tagen, zahlt aber nur äußerst selten bar.

In Griechenland wird durchweg Akzept verlangt wegen des dort unsichereren Geschäftes. Das gewöhnliche Ziel sind 4 Monate oder 3 % Skonto bei Barzahlung. Sofort bar bezahlt wird sozusagen nie.

Für Ägypten lauten die Bedingungen meist: Zahlung 4 Monate nach Empfang der Ware. Für den Transport müssen etwa 2 Monate gerechnet werden. Die Zahlungen werden meist an den Vertreter am Platze geleistet und zwar vielfach in Teilzahlungen. Trotz bestimmter Abmachungen kehrt sich der Ägypter aber nicht an das Ziel, so daß vielfach wesentliche Überschreitungen desselben vorkommen. Verzugszinsen sind meist auch nicht einzutreiben [1]).

Der Vertreter kauft für die einkassierten Gelder einen Scheck auf London, der dann hier an die deutsche Bankverbindung gegeben wird zur Gutschrift.

Für Mexiko und Kolumbien gilt Barzahlung als das Normale. Die Faktura ist sofort fällig und wird meist sofort bei Empfang mit Schecks auf eine deutsche Bank (Hamburg, Berlin, Bremen) bezahlt. Geschieht dies nicht, so wird meist eine Tratte einer dortigen auf eine deutsche Bank gegeben, fast stets auf

[1]) Einen beachtenswerten Vorschlag zur Besserung dieser ungesunden Verhältnisse machte Dr. Jannasch 1899 im „Exporteur“ S. 284: Die nach Ägypten exportierenden Firmen sollen sich zusammentun, nur gegen bar oder Sechsmonatsakzept verkaufen und sich verpflichten, bei Nichteinlösung protestieren zu lassen und den Protest bekannt zu geben.

Mark lautend und 1 bis 3 Monate laufend. Diese wird dann abzüglich Diskont gutgeschrieben. Die ankommenden Wechsel und Schecks werden vom Exporteur meist sofort an die Bank zur Gutschrift bezw. Diskontierung gegeben.

Übrigens geben manche Firmen auch ihre Wechsel auf andere Länder nicht direkt an auswärtige Banken, sondern an ihre deutsche Bankverbindung, die dann alles weitere besorgt. In der Regel wird dann der Betrag abzüglich aller Spesen dem Betreffenden 14 Tage nach Verfall gutgeschrieben. Häufig wird auch auf die zum Einzug hereingegebenen Wechsel ein sogenannter Trattenkredit gewährt.

Die Fabrikanten, die ohne Vermittlung des Exporteurs mit dem Auslande arbeiten, stellen fast stets dieselben Zahlungsbedingungen wie dieser. Indessen sieht der Fabrikant viel mehr darauf, als Zahlung eine Bankausschreibung statt eigener Akzepte oder gar bloßer Tratten zu bekommen. Häufig muß er diese größere Sicherheit natürlich mit einem Preisabschlag bezahlen. Dafür spart er aber auch die Exporteurspesen. Der Exporteur begnügt sich auch ohne diese größere Sicherheit, da er bei der großen Zahl der Kunden in einem Lande durch den erzielten höheren Preis bei leichterem Kredit eine Art Selbstversicherung hat oder zu haben glaubt.

Für den Export von Maschinen, der meist ohne Vermittlung des Exporteurs geschieht, haben sowohl der Verein deutscher Werkzeugmaschinenfabriken, als auch der Verein deutscher Maschinenbauanstalten in ihren allgemeinen Bedingungen für die Lieferung von Maschinen als Zahlungsnorm aufgestellt: $^1/_3$ bar bei Bestellung, $^2/_3$ bar bei Versand. Auf eine Anzahlung muß der Maschinenfabrikant durchaus sehen, da ihm durch Abbestellung oder Nichtannahme der meist nach besonderen Angaben für einen ganz bestimmten Zweck erbauten Maschinen sonst zu großer Schaden entstünde. Das letzte Drittel des Kaufpreises wird abweichend von den eben angegebenen Bestimmungen oft erst 3 Monate nach Ablieferung verlangt.

Maschinen werden in der Regel gegen Konnossement geliefert, das an ein vom Käufer bezeichnetes Bankhaus gesandt wird. Vorsichtshalber fragt man bei diesem Bankhause meist erst an, ob es gewillt sei, zu zahlen, da ein Transport und

Rücktransport der Maschinen bei Verweigerung der Zahlung oft sehr bedeutende Unkosten verursachen kann.

Die Brauereien, die früher meist direkt von hier aus mit dem ausländischen Konsumenten arbeiteten und dabei oft große Verluste hatten, sind jetzt mehr und mehr dazu übergegangen, im Auslande ortskundige Vertreter zu bestellen, die nicht nur den Verkauf, sondern auch die Eintreibung der Forderungen selbständig in der Hand haben.

Schlußbetrachtungen

Lassen wir nun die Resultate der Einzeluntersuchungen in den verschiedenen Zweigen von Handel und Gewerbe noch einmal an unserem Geiste vorüberziehen, um uns einen Gesamtüberblick zu schaffen über die heute gebräuchlichen Arten der Zahlungen und deren Bedeutung für das wirtschaftliche Einzelunternehmen sowohl als die gesamte Volkswirtschaft.

Bei Handwerk und Kleinhandel stößt man noch durchweg auf einen bedauerlichen Mangel an kaufmännischer Bildung. Fast immer fehlt es an einer geregelten Buchführung. Daß ohne diese aber auch eine straffe Organisation des Geldverkehrs unmöglich ist, liegt auf der Hand. Ziele von 6 bis 12 Monaten sind an der Tagesordnung. Dabei sind ganz bedeutende Verluste, sowohl an Zinsen, als auch durch Ausfälle der ganzen Forderungen unvermeidlich. Gegen solche Verluste könnte der Handwerker und Kleinhändler sich schützen durch bessere Buchführung, die mit ziemlicher Sicherheit auch dem Wechselverkehr mehr und mehr Eingang in diese Kreise verschaffen würde. Mit dem genaueren Überblick nämlich, den eine gute Buchführung über den Gang des Geschäftes gibt, muß notwendig auch das Verständnis darüber wachsen, welchen Nutzen kurze Zahlungsperioden gewähren. Um aber Kunden, die bisher unbegrenzten Kredit genossen haben, zu erziehen zu pünktlicher Zahlung, ist der Wechsel das beste Mittel. Nur bei ganz kleinen Ausständen, wie die Geschäfte sie haben, die täglich kleine Posten an den Konsumenten abgeben, z. B. Kolonialwarenkleinhändler, ist der Wechsel nicht gut anwendbar. Hier nimmt der Händler seine Zuflucht zu einem anderen Mittel, um den Kunden zur pünktlichen Zahlung zu erziehen. Er gewährt bei Barzahlung ziemlich hohen Rabatt, den er selbst dann in verschiedener Form wieder einbringt, teils durch

Fortfall der Ausfälle an seinen Ausständen, teils durch den Skonto, den er nun seinen Lieferanten abzieht, und schließlich durch die vergrößerte Umsatzfähigkeit seines Kapitals.

Zur Gesundung der Kreditverhältnisse bei den Handwerkern und Krämern könnten die großen Werke ein gut Teil beitragen durch anderweitige Organisation der Lohnzahlung. Es braucht durchaus nicht die Lohnzahlungsperiode im allgemeinen verkürzt zu werden, wogegen sogar sehr gewichtige Bedenken bestehen, aber es muß dem neu eingestellten Arbeiter, der durch Reise, längere Arbeitslosigkeit oder ähnliches womöglich aller Barmittel entblößt ist, durch die Arbeitsordnung oder irgendwelche Abmachung das Recht verbürgt werden, daß er schon nach wenigen Tagen Arbeit einen Teil seines Lohnes verlangen kann. Muß er unter Umständen 4 Wochen arbeiten ohne einen Pfennig ausbezahlt zu bekommen, wie das unter den heutigen Verhältnissen z. B. im Bergbau vorkommen kann, dann wird er dem Kredit gewährenden Krämer einfach in die Arme getrieben. Wie schwierig es für den Arbeiter ist, sich aus solchem Schuldverhältnis wieder zu befreien, braucht nicht näher ausgeführt zu werden. Welche üblen Folgen es aber für Handwerk und Kleinhandel hat, daß sie einfach gezwungen sind, dem Arbeiter Kredit zu gewähren, ist oben näher dargelegt.

Die Barzahlung zwischen Konsumenten und Händler ist fast durchweg eingeführt, und zwar ohne Rabattgewährung, in den Ladengeschäften mittleren und großen Umfanges, soweit es sogenannte Bazare und Warenhäuser oder aber Konfektionsgeschäfte sind. In allen anderen Branchen aber sucht man die Barzahlung auch mehr und mehr einzuführen.

Zwischen diesen Geschäften und ihren Lieferanten herrscht ein ausgebreiteter Wechselverkehr und in diesen Kreisen dient der Wechsel noch in großem Umfange als wirkliches Zahlungsmittel.

Hat ein Lieferant aber Monopolstellung, so drängt er bei seiner Kundschaft fast stets darauf, seine Zahlung nicht in Wechseln, sondern in barem Gelde oder in Werten so gut als bar, d. h. meist in Form von Giroüberweisungen, zu bekommen. Denn wenn auch ein unter Diskontberechnung in Zahlung genommener Wechsel, solange er im Portefeuille liegt, keinen

Zinsverlust bringt, wie ein barer Kassenbestand dies tut, so entsteht doch bei etwaiger Weiterbegebung des Wechsels nach erfolgter Diskonterhöhung ein Zinsverlust. Stets aber ist das Risiko beim Wechsel größer als bei der Barzahlung, und außerdem ist die Weiterbegebung lästiger, da einmal ein Giro erforderlich ist und außerdem dem Wechsel die Teilbarkeit abgeht. Dabei ist der Ausgleich der Zahlungen durch Giroüberweisung auch bedeutend billiger, als durch Übersendung von Wechseln oder gar barem Gelde. Auch gegenüber der Zahlung mittels Scheck ist die Giroüberweisung billiger. Bei der Zahlung per Girokonto kann die ganze darauf bezügliche Korrespondenz im gewöhnlichen Brief, sogar per Karte erledigt werden, da keinerlei Werte entwendet werden können. Wird der Scheck aber an den Empfangsberechtigten geschickt, so muß der Brief versichert werden und verursacht dadurch nicht unerhebliche Kosten. Ein gutes Scheckgesetz könnte diesen Übelstand ja beseitigen, die Firmen aber, die täglich eine ganze Reihe von Zahlungen zu leisten haben, würden doch wohl bei der gewohnten Art der Überweisung auf Girokonto bleiben, da sie dabei nichts zu tun haben, als in einem Briefe alle Zahlungen, die man leisten soll, an die Bank aufzugeben; alles Weitere besorgt diese dann. Bei der Zahlung per Scheck aber muß jedem einzelnen, der eine Zahlung empfangen soll, ein genau ausgestellter und unterschriebener Scheck zugesandt werden.

Wenn aber durch die immer schärfer werdenden Zahlungsbedingungen in allen Branchen, durch die immer allgemeiner werdende Notwendigkeit, Zahlungen per Girokonto zu leisten, auch die kleineren Gewerbetreibenden immer mehr dazu gezwungen sein werden, sich ein eigenes Girokonto einrichten zu lassen und wenn diese auch ihrer Kundschaft gegenüber allgemein straffe Zahlungsbedingungen eingeführt haben werden, dann sind für die Einbürgerung des Schecks als Zahlungsmittel des Kleinhandels die Wege geebnet. Solange der Kleinkonsument, besonders der Privatmann, Warenkredit in Anspruch nimmt und solange der Händler mit jedem Scheck, den er bekommt, sofort zur Bank läuft und sich bares Geld dafür geben läßt, solange wird der Scheck nie festen Fuß fassen in unserem Geschäftsleben.

Lieferanten nun, die vermöge ihrer Monopolstellung dem Kunden die Zahlungsweise vorschreiben können, sehen wir besonders in den Kartellen. Fast alle verlangen sie von ihrer Kundschaft Barzahlung und Innehaltung kurzer Zahlfristen. Je mehr die Konkurrenz ausgeschaltet ist, desto mehr Nachdruck kann dieser Forderung verliehen werden.

Dadurch, daß sich in den verschiedenen Industriezweigen ein und derselbe Tag des Monats als Termin für alle zu leistenden und zu empfangenden Zahlungen eingebürgert hat, ist für die einzelnen Betriebe die Kassenführung bedeutend vereinfacht. Man kommt mit kleineren Beständen aus und spart Zinsen. Nun könnte man einwenden, daß monatliche Abrechnungen noch nicht das Ideale wären, sondern kürzere Abrechnungsperioden wünschenswert wären. Würden diese Abrechnungen durch Bargeld gemacht, so läge ja freilich ein öffentliches Interesse vor für kürzere Zahlfristen, um an Umlaufsmitteln zu sparen. Da aber bei weitem der größte Teil dieser Zahlungen durch Überweisungen geschieht, ist die Abrechnungsperiode für den Bedarf an Umlaufsmitteln gleichgültig. Gegen die Vergrößerung des Risikos, die in der monatlichen Abrechnung gegenüber einer etwa einwöchentlichen liegt, schützen die Syndikate sich, wie wir gesehen, durch Kautionen, die sie von ihren Abnehmern verlangen. Für die Abnehmer bedeutet dies freilich eine Schwächung ihres Betriebskapitals, da aber eine häufigere Abrechnung für die Lieferanten eine wesentliche Vermehrung der Unkosten bedeuten würde, die keinen besonderen Nutzen verspricht, so dürfte an dieser Einrichtung vorläufig kaum etwas geändert werden.

Welchen Einfluß haben nun die veränderten Zahlungsbedingungen des Lieferanten auf die Kapital- und Kreditverhältnisse des Abnehmers?

Gewährt der Lieferant langfristigen Warenkredit, so kommt der Abnehmer mit verhältnismäßig geringem Kapital aus. Hat er nur das nötige Anlagekapital, so genügt das oft schon zum Betriebe des Geschäftes, das Betriebskapital besteht eben in dem Warenkredit des Lieferanten. Um nicht in Schwierigkeiten zu geraten, muß der Händler nur sehen, daß er von seinen Kunden die Zahlungen stets so früh erhält, daß er zum

festgesetzten Termin seinen Lieferanten bezahlen kann. Setzt der Lieferant nun aber die Kreditfrist für den Händler herab, so gibt es für diesen zwei Wege, die nötigen Zahlungsmittel bis zu dem betreffenden Termin zu beschaffen. Entweder muß er von seiner eigenen Kundschaft nun schnellere Zahlung verlangen oder aber er muß fremde Gelder, meist Bankgelder, zu Hilfe nehmen.

Will der Händler auch weiterhin ohne Bankkredit auskommen und nur den ihm vom Lieferanten eingeräumten Warenkredit als Betriebskapital benützen, so muß er dazu übergehen, immer nur kleine Bezüge zu machen, die seinen Absatzaussichten während der verkürzten Kreditfrist möglichst genau angepaßt sind. Dadurch verringert er für sich das Risiko sehr stark, das mit der Schätzung der Aufnahmefähigkeit des Marktes verbunden ist. Er wälzt dieses mehr und mehr auf den Fabrikanten über. Vermöge ihrer wirtschaftlichen Überlegenheit wissen sich aber die Fabrikanten zu schützen, indem sie zwar kurze Zahlungs- und Lieferungsfristen vereinbaren, aber zugleich die Mindestabnahme für mehrere Monate festsetzen.

Wie wir in den verschiedenen Einzelabschnitten gesehen haben, stößt die Einführung der verschärften Zahlungsbedingungen überall da auf Schwierigkeiten, wo freie Konkurrenz herrscht. Erleichterung der Zahlungsbedingungen ist ein Hauptlockmittel für Kunden.

Im Kleinhandel und besonders auch im Handwerk wird noch viel mit offenem Buchkredit gewirtschaftet. Wo die kaufmännische Bildung weiter fortgeschritten ist, kennt man sogar bei freier Konkurrenz diese Form des Kredites nur noch in sehr geringem Umfang. Hier wird Kredit gegen Wechsel gewährt und der Wechsel dann als Zahlungsmittel benützt. Wo man die Vorzüge der Barzahlung gegenüber dem Wechselverkehr voll würdigt, gewährt man dem Kunden bei Barzahlung solche Vorteile, daß er vorzieht, die Wechsel, die er sonst dem Lieferanten gegegeben hätte, bei der Bank zum Diskont zu geben und seinen Lieferanten bar zu bezahlen. Die Marge zwischen Diskont und Skonto muß aber groß genug sein, um den Kunden trotz der damit für ihn verbundenen Mühe zu reizen.

Daß es dem Händler gelingt, den vom Lieferanten verkürzten Zahlungsfristen den Eingang seiner eigenen Ausstände völlig anzupassen, d. h. ohne eigentliches Betriebskapital auszukommen, ist indessen sehr selten. Werden die Fabrikanten durch Kartelle und ähnliches wirtschaftlich immer unabhängiger, so müssen ihre Abnehmer mehr und mehr Bankkredit als Betriebskapital in Anspruch nehmen.

Übernimmt die Bank an Stelle des Lieferanten die Kreditgewährung, so übernimmt sie naturgemäß auch das damit verbundene Risiko, wodurch für den Lieferanten die Geschäftsführung eine viel gesichertere wird.

Aber auch für den Händler bietet der Bankkredit gegenüber dem Lieferantenkredit große Vorzüge. Zunächst ist der Lieferantenkredit doch immerhin nur auf eine Anzahl von Monaten beschränkt, während das von der Bank gegebene Geld jahrelang ruhig im Geschäfte weiter arbeiten kann, da die Bank für Rückzahlung ihres Kredits keinen Termin auszumachen braucht. Sie kann sich für ihre Forderung in ganz anderer Weise sichern als der Lieferant. Sie kann sich Hypotheken, Bürgschaften und ähnliches geben lassen, was alles bei einem auf einige Monate beschränkten Kredit zu viel Unkosten verursachen würde. In kritischen Zeiten besteht ferner für den Händler immer die Gefahr, daß auch der Lieferant in Schwierigkeiten gerät und plötzlich seine Ausstände einfordern muß. Dann ist es für den Händler sehr schwer, anderweitig Kredit zu finden. Hat er aber auch in ruhigen Zeiten mit der Bank gearbeitet, wird diese den Händler in kritischen Zeiten nicht leicht im Stich lassen. Die Bank kann bei solchen Krisen umso eher helfend eingreifen, da sie ja stets mit einer Reihe der verschiedensten Industrie- und Handelszweige arbeitet und bei Geldknappheit innerhalb eines dieser Zweige diese durch den Überfluß eines anderen ausgleichen kann.

Sehen wir nun einmal, in welcher Weise die Bank dem Geschäftsmann Kredit gewährt. Blankokredit, also ein Kredit, der nur auf den guten Ruf und die Geschäftstüchtigkeit einer Firma hin gegeben wird, kommt natürlich auch vor, meist aber verlangt die Bank, wenigstens für einen Teil des einzuräumenden Kredits, Sicherheiten. Als solche kommen in erster

Reihe Hypotheken und Effekten in Betracht, aber auch Bürgschaften spielen eine große Rolle. Wer im Geschäftsverkehr Wechsel nehmen muß, wird diese in den meisten Fällen auch der Bank geben. Vereinzelt kommt es auch vor, daß die Bank sich als Sicherheit das Akzept des Kunden geben läßt. In dem Umfange aber, wie z. B. in der Provinz Sachsen, kennt man diese Praxis hier nicht. Auch behält die Bank hier solche Papiere meist in ihrem Portefeuille.

Bis zur Höhe des eingeräumten Kredits nun kann der Kunde bei der Bank disponieren und zwar indem er entweder bares Geld abhebt, oder indem er Schecks auf sein Guthaben ausstellt, oder indem er von diesem Guthaben Giroüberweisungen machen läßt, oder aber schließlich, indem er auf die Bank trassiert und diese akzeptieren läßt. Allgemein läßt man bei den hiesigen Banken alle diese Umsätze über ein und dasselbe Konto laufen und berechnet eine einheitliche Umsatzprovision. Die z. B. in England allgemein gebräuchliche besondere Akzeptprovision wird hier nur ausnahmsweise verlangt. Debetzinsen werden für gewährte Akzepte erst bei Verfall berechnet. Bis dahin aber hat der Kunde natürlich Deckung zu besorgen, falls sein Guthaben nicht mehr groß genug ist, um das Akzept, das in der Regel beim Akzeptanten zahlbar ist, einzulösen. Bei Einräumung des Kredits wird von seiten der Bank meist festgesetzt, bis zu welcher Höhe der Kunde auf die Bank trassieren darf. Als ungefähre Regel kann man annehmen, daß ein Viertel bis die Hälfte des eingeräumten Kredits in Trassierungen auf die Bank bestehen darf, es richtet sich dies natürlich nach der Güte des Kunden und seiner Sicherheiten. Begibt der Kunde das Bankakzept zum Privatdiskont an eine andere Bank, so kostet ihn das Geld die erwähnte Umsatzprovision, den Stempelbetrag, den Privatdiskont und eine Diskontprovision an den Diskonteur. Vor mehreren Jahren haben sich eine Anzahl Berliner Großbanken (die sogen. Stempelvereinigung) gegenseitig verpflichtet, kein Bankakzept zu diskontieren ohne mindestens $^1/_6$ % Provision. Hiesige Banken gehen aber auch wohl auf $^1/_8$ % herunter.

Wie in den einzelnen Abschnitten gezeigt wurde, ist es für den Kaufmann meist vorteilhafter, seine Bankakzepte diskon-

tieren zu lassen und an seinen Lieferanten bar zu bezahlen, statt an diesen das Akzept zu geben. In der Tat spielt denn auch das Bankakzept als Zahlungsmittel eine ganz untergeordnete Rolle. Schon aus dem gebräuchlichen Text der Bankwechsel geht dies hervor, sie sind nämlich fast ausnahmslos an eigene Order gestellt. Ist einmal eine andere Order angegeben, so ist der Wechsel fast durchweg für Zahlungen ans Ausland bestimmt. Auf den wieder eingelösten Bankakzepten kann man lange suchen, bis man einmal ein Giro findet, das nicht von einer Bank stammt. Die meisten dieser Wechsel sind durch die Hände von 3 bis 4 Banken gegangen, bis sie wieder eingelöst werden. Einzelne große Bankfirmen machen es sich zur Spezialität, die Bankakzepte den Privaten unter Anrechnung von Provision zu diskontieren. Für die übrigen Großbanken sind nun erstklassige Bankakzepte eine beliebte Anlage für augenblicklich flüssige Kapitalien, Depositen etc. Sucht nun eine Bank Akzepte für solche Anlagen, dann wendet sie sich an die großen Diskonteure und kauft hier auf, wobei der Diskonteur meist nur einen ganz geringen Prozentsatz verdient. Bei Geldbedarf geben die Banken die aufgekauften Akzepte wieder an andere Banken ab. So dienen denn diese Bankakzepte fast ausschließlich als Kreditinstrument.

Als allgemeine Tendenz sehen wir also das Fortschreiten vom Buchkredit zur Zahlung mittels Wechsel. Nach und nach verliert aber der Wechsel den Charakter des Zahlungsmittels. Die allgemein zu beobachtende Verschärfung der Zahlungsbedingungen, d. h. die fortschreitende Einschränkung des Warenkredits drängt auch die kleineren Geschäfte in immer wachsender Zahl in den Kundenkreis der Banken. Hier werden auch die Wechsel, die bisher als Zahlungsmittel dienten, mehr und mehr diskontiert und so zum Kreditinstrument gemacht. Mit dem wachsenden Kundenkreis der Banken ersetzt die Überweisung von einem Konto auf das andere in immer höherem Grade alle anderen Arten des Zahlungsausgleiches. Das Verlangen vieler Lieferanten, speziell der Syndikate, ihre Zahlungen per Giroüberweisung zu bekommen, führt anderseits auch wieder dazu, den Kundenkreis der Banken zu vergrößern. Mehr und mehr wird es auch für den kleineren Kaufmann

unumgänglich nötig, ein eigenes Bankkonto zu haben. Das ist aber nicht nur dem Einzelunternehmen dienlich, sondern auch der Allgemeinheit, indem den Banken dadurch eine Menge Gelder zugeführt werden, die früher untätig in den Kassen der Einzelunternehmen lagen und jetzt für Handel und Industrie nutzbar gemacht werden können.

Die verschiedenen Formen des Zahlungsausgleiches, die wir heute gleichzeitig in den verschiedenen Zweigen des Handels und der Industrie nebeneinander sehen, vom Handwerk zum Ladengeschäft, von da zum Zwischenhändler und von hier hinauf zum Produzenten in immer größerer Vervollkommnung, diese Formen bilden gleichzeitig die Etappen, die jeder einzelne dieser Geschäftszweige in seiner historischen Entwicklung schon durchgemacht hat oder vermutlich noch durchmachen wird.